



**GÉNERO E EMPREENDEDORISMO NO MUNDO:
FATORES DE INFLUÊNCIA EM ECONOMIAS DE DIFERENTES
CONTINENTES E NÍVEIS DE RENDIMENTO**

Stephanie Berón Merhy

Dissertação apresentada ao Instituto Politécnico de Bragança para obtenção do Grau de
Mestre em Gestão das Organizações, Ramo de Gestão de Empresas

Professora Doutora Alcina Maria de Almeida Rodrigues Nunes

Professor Doutor Thiago Cavalcante Nascimento

Bragança, fevereiro de 2017



**GÉNERO E EMPREENDEDORISMO NO MUNDO:
FATORES DE INFLUÊNCIA EM ECONOMIAS DE DIFERENTES
CONTINENTES E NÍVEIS DE RENDIMENTO**

Stephanie Berón Merhy

Professora Doutora Alcina Maria de Almeida Rodrigues Nunes

Professor Doutor Thiago Cavalcante Nascimento

Bragança, fevereiro de 2017

RESUMO

O empreendedorismo é um fenómeno global de grande interesse económico e científico sendo muitos os conceitos e interpretações que podem ser considerados para o estudo do fenómeno. Por exemplo, a realização de uma análise que considere a atuação das mulheres em atividades empreendedoras e que observe as diferenças entre os géneros contribui para uma melhor compreensão do fenómeno como um todo. Assim como considerar o empreendedorismo em economias com diferentes níveis de rendimento e localizadas em diferentes continentes. Com isso, o presente trabalho de investigação tem como objetivo identificar e quantificar os fatores que influenciam o empreendedorismo, por género, em países localizados em diferentes continentes e com diferentes níveis de rendimentos, tentando perceber quais os principais desafios enfrentados durante a atividade empreendedora em diferentes contextos. Para a realização das análises foram estudadas 107 economias – divididas pelos cinco continentes e de acordo com os seus níveis de rendimento – utilizando dados secundários que se encontram disponíveis publicamente e são provenientes do *Global Entrepreneurship Monitor* e do Banco Mundial. Para essas economias, ao longo de 9 anos, foi aplicada a metodologia econométrica de dados em painel precedida por uma análise descritiva que permitiu perceber como se distribui – por género – a taxa de atividade empreendedora nas economias em estudo. Verificou-se que a atividade empreendedora é distinta consoante o género, o nível de rendimento da economia e a sua localização geográfica. Através da análise de dados de painel foi possível identificar e quantificar os fatores que influenciam, de forma positiva ou negativa, o envolvimento, de cada um dos géneros, em particular as mulheres, em atividades empreendedoras. Os resultados apresentam conhecimentos que podem ser utilizados para uma melhor compreensão do empreendedorismo como um todo, assim como quais medidas podem ser implementadas para estimular o fenómeno, por género, em países que apresentam diferentes realidades e contextos.

PALAVRAS-CHAVE: empreendedorismo, género, rendimento, continentes, dados em painel.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a global phenomenon of great economic and scientific interest and many concepts and interpretations can be considered for the study of the phenomenon. For example, conducting an analysis that considers the performance of women in entrepreneurial activities and observing gender differences contributes to a better understanding of the phenomenon as a whole. As well as considering entrepreneurship in economies with different levels of income and located in different continents. This research aims at identifying and quantifying factors that influence entrepreneurship, by gender, in countries located in different continents and with different levels of income, trying to understand the main challenges faced during the entrepreneurial activity in different contexts. In order to carry out the analyzes, 107 economies – divided by the five continents and according to their levels of income – were studied using secondary data that are publicly available from the Global Entrepreneurship Monitor and the World Bank. For these economies, over 9 years, the econometric methodology of panel data was applied preceded by a descriptive analysis that allowed to perceive how the rate of entrepreneurial activity in the economies under study was distributed by gender. It was verified that the entrepreneurial activity is different according to the gender, the income level of the economy and its geographical location. Through the analysis of panel data, it was possible to identify and quantify the factors that influence, in a positive or negative way, the involvement of each gender, particularly women, in entrepreneurial activities. The results present knowledge that can be used to better understand entrepreneurship as a whole, as well as what policies and measures can be implemented to stimulate the phenomenon, by gender, in countries that present different realities and contexts.

KEYWORDS: entrepreneurship, gender, income, continents, panel data methods

RESUMÉN

El emprendedorismo es un fenómeno global de grande interés económico y científico siendo muchos los conceptos y interpretaciones que se puede considerar para el estudio del fenómeno. Por ejemplo, realizar un análisis que considere la actuación de las mujeres en actividades emprendedoras y que observe las diferencias entre los géneros contribuye para una mejor comprensión del fenómeno en su totalidad. Así como considerar el emprendedorismo en economías con diferentes niveles de rendimiento y localizadas en diferentes continentes. Con eso, el presente trabajo de investigación tiene como objetivo identificar y quantificar los factores que influyen el emprendedorismo, por género, en países localizados en diferentes continentes y con diferentes niveles de rendimiento, en busca de entender cuales son los principales desafíos enfrentados durante la actividad emprendedora en diferentes contextos. Para la realización de los análisis fueron estudiadas 107 economías – divididas por los cinco continentes y de acuerdo con sus niveles de rendimiento – utilizando datos secundários que se encuentran disponibles publicamente y son provenientes del *Global Entrepreneurship Monitor* y del Banco Mundial. Para estas economías, en el periodo de 9 años, fué aplicada la metodología econométrica de datos en painel y anteriormente un análisis descriptiva que permitió percibir como se distribuye – por género – la tasa de actividad emprendedora en las economías en estudio. Se encontró que la actividad emprendedora es distinta de acuerdo con el género, el nivel de rendimiento de la economía y su localización geográfica. Por medio del análisis de datos en painel fué posible identificar y quantificar los factores que influyen, de forma positiva o negativa, el involucramiento de cada uno de los géneros, en particular de las mujeres, en actividades emprendedoras. Los resultados presentan conocimientos que pueden ser utilizados para una mejor comprensión del emprendedorismo en su totalidad, así como también cuales medidas pueden ser implementadas para estimular el fenómeno, por género, en países que presentan diferentes realidades y contextos.

PALAVRAS CLAVE: emprendedorismo, género, rendimiento, continentes, datos en painel

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a todos aqueles que, de alguma forma, contribuíram para a realização deste trabalho.

Primeiramente, agradeço a Deus que me permitiu estar aqui e me proporcionou saúde e determinação para superar todos os obstáculos.

Agradeço a UTFPR – Universidade Tecnológica Federal do Paraná, no Brasil, que possibilitou a grande oportunidade de estudo no IPB – Instituto Politécnico de Bragança, em Portugal, ao qual eu também agradeço todo o aprendizado e vivências. Agradeço a todos os que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação nestas duas instituições, que tanto contribuíram para o meu desenvolvimento.

Agradeço à professora doutora Alcina Maria de Almeida Rodrigues Nunes que tão bem me orientou e tornou possível a realização deste trabalho, com uma ótima supervisão, um rigor indispensável, disposição para as reuniões e pelas suas sugestões, correções e paciência. Agradeço também a orientação do professor doutor Thiago Cavalcante Nascimento com as suas recomendações para tornar o trabalho cada vez melhor e mais completo, mesmo à distância.

Agradeço pelo apoio incondicional dos meus pais, Luiz e Maria Teresa, e dos meus irmãos Felipe e Giuliana. Agradeço ainda ao Vitor por todo o apoio no decorrer deste trabalho.

Agradeço aos meus amigos que estiveram sempre presentes, longe ou perto fisicamente, e que me incentivaram do começo ao fim deste percurso.

A todos o meu mais sincero obrigada.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

FE – Efeitos Fixos

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

I&D – Investigação e Desenvolvimento

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

RE – Efeitos Aleatórios

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I EMPREENDEDORISMO: CONTEXTO TEÓRICO	5
1.1 EMPREENDEDORISMO E EMPREENDEDORES: DEFINIÇÕES	6
1.2 O EMPREENDEDORISMO NA ATUALIDADE: TIPOS E EFEITOS	8
1.2.1 Empreendedorismo, diferentes níveis de rendimento económico e localização geográfica	10
1.3 O EMPREENDEDORISMO FEMININO	16
CAPÍTULO II ANÁLISE EMPÍRICA DOS FATORES QUE INFLUENCIAM O EMPREENDEDORISMO, POR GÉNERO, FACE AO RENDIMENTO E LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA	20
2.1 CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS	21
2.1.1 Base de dados e variáveis em estudo.....	21
2.1.2 Economias em análise e desagregação por continente e nível de rendimento	25
2.1.3 Metodologia de dados em painel.....	29
2.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA DESCRITIVA DA EVOLUÇÃO DOS INDICADORES UTILIZADOS NO ESTUDO.....	32
2.3 RESULTADOS E DISCUSSÃO DA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE DADOS EM PAINEL	39
2.3.1 Fatores que influenciam o empreendedorismo, por género, em países com diferentes níveis de rendimento	43
2.3.1.1 Empreendedorismo feminino em países de diferentes níveis de rendimento.....	43
2.3.1.2 Empreendedorismo masculino em países de diferentes níveis de rendimento ...	48
2.3.2 Fatores que influenciam o empreendedorismo, por género, em países de diferentes continentes	52
2.3.2.1 Empreendedorismo feminino em países de diferentes continentes	52
2.3.2.2 Empreendedorismo masculino em países de diferentes continentes	56
2.3.3 Análise comparativa dos resultados.....	61
CONCLUSÃO	70
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Mapa com a localização geográfica das economias em estudo, por nível de rendimento.</i>	
.....	27

ÍNDICE DE TABELAS

<i>Tabela 1: Identificação e definição das variáveis dependentes.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabela 2: Identificação e definição das variáveis independentes (explicativas).....</i>	<i>24</i>
<i>Tabela 3: Conjunto dos 107 países em estudo, classificados de acordo com o seu rendimento e continente de localização.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabela 4: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto dos países em estudo.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabela 5: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto de países em estudo considerando diferentes níveis de rendimento.</i>	<i>34</i>
<i>Tabela 6: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto dos países em estudo considerando diferentes continentes.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabela 7: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto dos países em estudo nos continentes Ásia e Oceania (em conjunto).....</i>	<i>38</i>
<i>Tabela 8: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo feminino em países com diferentes níveis de rendimento.</i>	<i>44</i>
<i>Tabela 9: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo masculino em países com diferentes níveis de rendimento.</i>	<i>49</i>
<i>Tabela 10: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo feminino em países de diferentes continentes.</i>	<i>53</i>
<i>Tabela 11: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo masculino em países de diferentes continentes.</i>	<i>57</i>
<i>Tabela 12: Impacto das variáveis independentes no empreendedorismo feminino e masculino em economias com diferentes níveis de rendimento.</i>	<i>61</i>
<i>Tabela 13: Impacto das variáveis independentes no empreendedorismo feminino e masculino em economias localizadas em diferentes continentes.</i>	<i>65</i>

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo apresenta-se como um tema em destaque na economia atual tratando-se de um fenómeno global. É pela sua repercussão económica internacional, a geração de novos negócios e ideias e o seu impacto na criação de emprego que se apresenta, também, como um tema de grande interesse científico. O empreendedorismo surgiu ainda no século XVII, porém foi a partir dos trabalhos do economista Joseph Schumpeter (nas décadas de 1940 e 1950) que o fenómeno veio a ser notado como influente no desenvolvimento económico por promover, nomeadamente, a inovação (Nakagawa & Costa, 2009; Cicconi, 2013).

O empreendedorismo pode ser definido como um processo dinâmico que envolve mudanças, criação e visão para a implementação e desenvolvimento de soluções criativas com novas ideias (Kuratko, 2016). Adicionalmente, a discussão sobre a relação entre o empreendedorismo e temas mais amplos, como o desenvolvimento dos países, destaca a importância da temática para a geração de empregos e para o desenvolvimento económico e social (Carpintéro & Bacic, 2001). De acordo com Carree e Thurik (2010), o impacto positivo do empreendedorismo sobre o crescimento de empregos e do Produto Interno Bruto (PIB) já foi notado por muitos economistas e políticos vindo a ser dada uma maior atenção ao papel do empreendedorismo no funcionamento dos mercados. Também o estudo dos fatores que influenciam as taxas de atividade

empreendedora se tornou um assunto relevante para economistas, investigadores e políticos, na maioria dos países, a partir do momento em que o empreendedorismo foi considerado influente no desenvolvimento, crescimento e inovação dos mercados (Bañón & Lloret, 2016).

O empreendedorismo caracteriza-se como um fenómeno social que difere de um país para outro em termos de interpretação e participação, mesmo que possua a mesma definição (Letaifa & Primard, 2016). De facto, as condições às quais os indivíduos estão expostos sejam elas mais ou menos adversas, dependendo de cada contexto em particular, influenciam o empreendedorismo de diferentes formas (Porfírio, Carrilho, & Mónico, 2016). Assim, “compreender o papel desempenhado pelos fatores sociais, culturais e económicos no empreendedorismo é a chave para compreender a forma de incentivar a cultura e o comportamento empreendedor” (Bañón & Lloret, 2016, p.10).

Face ao exposto, e tendo em consideração o contexto no qual a atividade empreendedora se insere, pretende-se, com este trabalho de investigação, abordar a problemática relacionada com o género e os fatores que influenciam o empreendedorismo em países localizados em diferentes continentes e que apresentam diferentes níveis de rendimento. Trata-se de uma temática ainda não muito explorada na perspetiva agora proposta e, além disso, relevante pela possibilidade de servir como base para a definição de políticas de incentivo ao empreendedorismo, nomeadamente para as mulheres e para cidadãos de economias em diferentes estágios de desenvolvimento e a residir em diferentes localizações geográficas.

A realização de estudos com base no género, em investigações no campo do empreendedorismo, mostra-se importante pelo facto das mulheres estarem a criar cada vez mais empresas, ainda que representem uma menor percentagem no conjunto dos empreendedores (Machado, Hoeltgebaum, & Gouvea, 2008). Ou seja, o género feminino tem participado ativamente na geração de emprego e rendimento em diversos países e vem desempenhando um papel cada vez mais ativo na sociedade. No entanto, existem evidências de que as mulheres enfrentam desvantagens em relação aos homens quanto se trata de empreender (Silveira & Gouvêa, 2008). De acordo com Román e Brändle (2016), tradicional e historicamente, a imagem do empreendedor, assim como suas competências e habilidades, acompanha a figura masculina. De acordo com os autores, a ferramenta mais útil para a eliminação das barreiras que limitam o envolvimento das mulheres com atividades empreendedoras é a superação de estereótipos. Logo, a realização de estudos que analisem e interpretem o fenómeno do empreendedorismo, com base no género, contribuem para que haja um maior entendimento sobre a temática e, assim, uma procura pela identificação e execução de políticas e medidas que minimizem as diferenças entre homens e mulheres no envolvimento com a atividade empreendedora.

Assim, para a realização de um trabalho de investigação que considere as diferenças existentes entre os géneros e o empreendedorismo considera-se que dado tratar-se de um fenómeno que pode ser observado a uma escala global, se torna relevante analisa-lo de uma forma que considere os diferentes contextos económicos, níveis de rendimento e desenvolvimento e também localização geográfica. Face ao exposto, este trabalho trata o empreendedorismo num contexto

internacional e procura considerar os diferentes fatores que poderão influenciar o fenómeno, por género, em diferentes realidades. Dessa forma, ao conhecer tais fatores e a forma como influenciam o empreendedorismo em economias com diferentes níveis de rendimento e localizadas em diferentes continentes, torna-se mais real e eficaz a possibilidade de aplicar as medidas mais adequadas a cada uma das realidades estudadas.

Para atingir o objetivo desta investigação, ou seja, identificar e quantificar os fatores que influenciam o empreendedorismo por género em países com diferentes níveis de rendimento e localizados em diferentes continentes, é utilizada informação provenientes do Banco Mundial, sendo que a maioria dos dados utilizados resulta das avaliações anuais, e respetiva recolha de dados estatísticos internacionalmente comparáveis, realizadas pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). O GEM estuda as implicações e causas do comportamento empreendedor em diferentes economias mundiais (Minniti & Nardone, 2007). O programa foi criado em 1999 para medir as diferenças no nível de atividade empreendedora entre países, analisar a relação sistemática entre o crescimento económico nacional e o empreendedorismo, propor políticas que possam auxiliar o aumento do nível de atividade empreendedora nacional e, também, desvendar fatores que conduzam a um nível superior de empreendedorismo (Minniti & Arenius, 2003). Tendo em conta a origem dos dados estatísticos, o conceito de empreendedorismo que será utilizado neste trabalho é o proposto pelo GEM. Este define empreendedorismo como “qualquer tentativa de novos negócios ou criação de novas empresas, tais como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de uma empresa já existente, seja por um indivíduo, uma equipa de pessoas, ou por um negócio estabelecido” (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2016).

Para a análise das variáveis, são aplicadas, em primeiro lugar, técnicas de análise descritiva. Pretende-se perceber as tendências mais gerais sobre o funcionamento das variáveis dependentes nos contextos propostos e assim iniciar a observação e análise de como os diferentes níveis de rendimento e a localização em diferentes continentes influenciam no empreendedorismo, por género, nas economias em estudo. Para identificar e quantificar a influência dos fatores que possuem alguma forma de impacto no empreendedorismo feminino e masculino nos diferentes cenários estudados, estimam-se modelos econométricos de dados em painel. Tais modelos são adequados para esta análise pois permitem estimar modelos em que as bases de dados combinam características das séries temporais com dados em corte transversal. Neste caso em particular, o modelo econométrico de dados em painel permite que as variáveis estudadas (fatores de influência e impacto) sejam observadas por nível de rendimento ou por continente e ao longo do tempo. Dessa forma, é feita uma análise tanto no tempo quanto no espaço.

O trabalho encontra-se dividido em dois capítulos. Com o primeiro capítulo apresentam-se e descrevem-se as diferentes definições do empreendedorismo e clarifica-se o conceito através de revisão bibliográfica e respetiva discussão. Neste primeiro momento apresenta-se o enquadramento teórico utilizado para a realização desta investigação, com a preocupação de

discutir o conceito do ponto de vista do género, da geografia e dos diferentes níveis de rendimento das economias. Abordam-se, em particular, questões associadas ao empreendedorismo feminino, nomeadamente aos atributos relacionados com a probabilidade de as mulheres se envolverem na atividade empreendedora. Por fim é discutido o fenómeno do empreendedorismo em países com diferentes níveis de rendimento e em diferentes continentes. No segundo capítulo apresenta-se a principal base de dados utilizada, o *Global Entrepreneurship Monitor*, as variáveis estudadas e a metodologia usada na realização do trabalho. A adoção do método de análise econométrica de dados em painel justifica-se pela possibilidade de estimar modelos com séries de dados longitudinais em que se seguem os mesmos indivíduos ao longo do tempo (Arellano, 2003; Hsiao, 2014). Neste caso concreto, um total de 107 economias, localizadas por todo o globo, são observados ao longo dos 9 anos que medeiam o período de 2007 a 2015. O capítulo termina com a apresentação dos resultados da estimação dos modelos de dados em painel e a sua discussão, ou seja, apresentam-se e discutem-se os resultados que identificam e quantificam os fatores que explicam a taxa de atividade empreendedora, para homens e mulheres, em economias com diferentes níveis de rendimento e continentes. O trabalho termina com a apresentação das conclusões.

CAPÍTULO I

EMPREENDEDEDORISMO: CONTEXTO TEÓRICO

1.1 EMPREENDEDORISMO E EMPREENDEDORES: DEFINIÇÕES

O termo empreendedor teve origem na palavra francesa *entrepreneur*, no início do século XVI, utilizada para fazer referência a pioneiros e aventureiros. Foi atribuída às pessoas que iniciam empresas ou projetos somente a partir da segunda metade do século XVIII (Escribano & Casado, 2016). “Em Inglês contemporâneo, a palavra *entrepreneur* é consecutivamente usada para indicar um homem de negócios, um dos fundadores de um novo negócio, um empresário de uma empresa inovadora, um indivíduo empreendedor ou o CEO de uma grande empresa” (Wennekers, 2006, p.28). De facto, nos últimos anos, empreendedorismo é definido pela literatura através de diferentes percepções que refletem um grande número de perspetivas sobre o conceito. No entanto, essa diversidade de definições possui algo em comum - a relação existente entre o ato de empreender e a capacidade de inovar, a qual se encontra vinculada ao conceito de desenvolvimento (Souza & Júnior, 2011). De uma forma simples, Fillion (1999, p.21) afirma que “o campo do empreendedorismo pode ser definido como aquele que estuda os empreendedores”. De acordo com o autor, empreendedorismo implica examinar atividades, efeitos sociais e económicos dos empreendedores, assim como os instrumentos de suporte que são utilizados para facilitar a sua atividade.

O advento e as mudanças no conceito de empreendedor revelam, de certa maneira, as alterações da própria sociedade e a sua evolução. As sociedades deixaram de ter como base a produção agrária, para passarem a ter como base uma economia mercantil e desenvolverem-se, posteriormente, para se tornarem nas sociedades industriais que antecederam o mundo contemporâneo, no qual impera a figura do empreendedor (Vale, 2014). “Os chamados empreendedores exercem a função de atender às necessidades mutantes da sociedade, auxiliando o crescimento do mercado” (Amorim & Batista, 2012, p. 2). Também, de acordo com Chiavenato (2004), o empreendedor proporciona a energia que move toda a economia, alavanca as mudanças e transformações, gera uma dinâmica de novas ideias, cria empregos e impulsiona talentos e competências. Ainda de acordo com o autor, o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.

Schmidt & Bohnenberger (2009), partindo de diferentes definições encontradas na literatura, procuraram ampliar a base concetual relativa ao perfil empreendedor e encontrar, nesse perfil, características comuns. De acordo com os autores, o empreendedor possui as seguintes características: é auto eficaz, assume riscos calculados, planeia, deteta oportunidades e é persistente, sociável, inovador e líder. Já para Ardichvili, Cardozo e Ray (2003), existe uma vasta heterogeneidade na sensibilidade dos indivíduos em relação às oportunidades para a criação e entrega de algo novo. De acordo com os autores, as diferenças individuais podem ser originárias de diferenças genéticas, diferente nível de formação e/ou experiência ou até mesmo da quantidade e tipo de informação que possuem sobre determinada oportunidade. Para Baron (2006), os empreendedores identificam oportunidades para novos negócios utilizando estruturas cognitivas obtidas através da percepção da relação entre as ligações existentes entre as mudanças

– sejam elas tecnológicas, demográficas, de mercado, políticas, governamentais – e as ideias para novos produtos ou serviços. Para Amorim e Batista (2012), o empreendedor possui a capacidade para reinventar formas de compreender as contínuas e mutáveis necessidades da sociedade e, assim, gerar transformações, sejam elas económicas, sociais ou ambientais. “Empreendedorismo exige ação” (McMullen & Shepherd, 2006, p.132). De facto, de acordo com Wennekers (2006), para uma melhor compreensão do conceito de empreendedorismo é importante estabelecer a distinção existente entre um profissional empreendedor e um comportamento empreendedor. De acordo com o autor, os indivíduos que, por sua própria conta e risco, apenas gerem os seus próprios negócios estão vinculados à definição das atividades do profissional em gestão, enquanto os indivíduos que aproveitam uma oportunidade económica, como inovadores ou pioneiros, se concentram no comportamento empreendedor.

Para compreender as diferentes perspetivas sobre o conceito de empreendedorismo, Peneder (2009) justifica que o empreendedorismo apresenta uma variedade vasta de conceitos devido à sua natureza interdisciplinar, ou seja, inclui em si áreas como a estratégia empresarial, a economia, a sociologia, a psicologia e o comportamento organizacional. De acordo com o autor, a definição dada pelos economistas – e que se apresenta como a mais relevante para este trabalho – relaciona o conceito com as funções e escolhas ocupacionais dos empreendedores e com a forma como elas influenciam o funcionamento do sistema económico. Kobia e Sikalieh (2010, p.120) acrescentam, após estudar as diferentes visões relativas ao empreendedorismo, que ainda não surgiu uma definição clara e livre de controvérsia sobre o fenómeno porque o “empreendedorismo não pode ser totalmente confinado a características, comportamento empresarial e identificação de oportunidades”, por mais que várias das definições tenham como base estas características.

Além de estar vinculado à criação de um negócio ou à inovação de processos, o empreendedorismo relaciona-se com atitudes individuais que afetam, positivamente, a comunidade e que, através da obtenção de um benefício económico pessoal, são agentes de desenvolvimento (Moreno, 2016). Por outras palavras, “o empreendedorismo é o veículo pelo qual eles [os indivíduos] podem alcançar riqueza substancial ao criar um impacto duradouro na sociedade” (Wilson, Kickul, & Marlino, 2007, p. 399). O perfil do empreendedor e a sua crescente importância na economia global têm sido guiados pela relação entre as alterações económicas e a reestruturação de mercados de trabalho (Minniti & Arenius, 2003). De acordo com Staniewski (2016), dado o empreendedorismo apresentar benefícios sociais e económicos, ele desperta o interesse tanto das elites dominantes (o poder político) como de investigadores e de indivíduos que procuram o seu próprio emprego. Estes últimos podem ser atraídos para a criação do autoemprego esperando ganhos líquidos mais elevados, em comparação com um emprego por conta de outrem (Fossen, 2011).

1.2 O EMPREENDEDORISMO NA ATUALIDADE: TIPOS E EFEITOS

Com o decorrer dos anos, o fenómeno do empreendedorismo vem sendo investigado em busca de novos conhecimentos sobre a temática e, também, para compreender (com maior detalhe) o funcionamento dos elementos que definem o empreendedor e suas ações. Algo que se encontra bastante presente na literatura e que, certamente, é relevante quando considerado o empreendedorismo no mundo atual diz respeito às oportunidades e às necessidades, individuais e coletivas, e o que elas significam no âmbito empreendedor.

Como já referido na subsecção anterior, empreendedorismo relaciona-se com a identificação de novas oportunidades de negócio e trabalho, sendo que o empreendedorismo por oportunidade possui o objetivo de possibilitar independência ou melhorar o rendimento do empreendedor. Já o empreendedorismo por necessidade é motivado pela falta de alternativas de trabalho (Fuentelsaz, González, Maícas, & Montero, 2015). A identificação de oportunidades é um fenómeno considerado altamente complexo (Ardichvili et al., 2003) e discutido de diferentes prismas. Uma oportunidade empresarial consiste num agrupamento de ideias, crenças e atos que possibilitem a criação de bens e serviços futuros dada a inexistência de mercados atuais para os mesmos (Sarasvathy, Dew, Velamuri, & Venkataraman, 2003). O empreendedorismo quando motivado pela oportunidade de abrir um negócio é induzido pela ideia de tirar proveito de determinada situação de mercado (Zaouali, Khelifa, & Belkacem, 2015), sendo que as oportunidades descrevem uma sucessão de acontecimentos que se iniciam sem uma forma definida e se desenvolvem com o passar do tempo (Ardichvili et al., 2003). O empreendedorismo por oportunidade relaciona-se com a opção de desenvolver determinada oportunidade percebida e pode, por exemplo, dar origem a uma *start-up* para iniciar um negócio e prosseguir com uma ideia (Serviere, 2010). Sendo assim, o empreendedorismo desta natureza está ligado à possibilidade de perseguir uma oportunidade de negócio de forma voluntária (Fossen & Büttner, 2013).

O empreendedorismo por necessidade surge quando os indivíduos são “empurrados” para exercer uma atividade empreendedora por falta de oportunidades de emprego, baixo rendimento ou um limitado apoio governamental (Serviere, 2010). Geralmente é impulsionado por fatores externos (Zaouali et al., 2015; Block & Wagner, 2013) onde outras opções de emprego são insatisfatórias ou estão ausentes (Minniti & Arenius, 2003).

Face ao exposto, é possível perceber que motivos e circunstâncias distintos impulsionam o desenvolvimento de uma atividade empreendedora, sendo que um indivíduo pode tornar-se empreendedor para perseguir uma oportunidade percebida ou porque para isso é “empurrado”, quando há falta de alternativas (Bhola, Verheul, Thurik, & Grilo, 2006). De facto, a motivação dos empresários para iniciar o seu novo negócio é o que estabelece a principal diferença entre o empreendedorismo por necessidade e por oportunidade (Block & Wagner, 2013).

Outro aspeto fundamental atualmente refere-se à importância do empreendedorismo no crescimento económico. Ao iniciar um negócio os empreendedores não estão apenas a beneficiar-se a si próprios, mas também a economia local e nacional na qual estão inseridos (Serviere,

2010). De acordo com Moreno (2013, p. 65) “os empreendedores são iniciadores de mudanças e, especialmente, geradores de novas oportunidades, procurando continuamente criar riqueza. No entanto, o seu alcance não é apenas aplicável à empresa, o empreendedor impacta positivamente em sua comunidade através da integração de atores e setores da comunidade e ao coordenar esforços para criar condições para o desenvolvimento dos territórios”. Sendo “o conceito de crescimento económico relevante ao nível das empresas, regiões, indústrias e nações” (Carree & Thurik, 2010, p. 564), a relação entre empreendedorismo e o crescimento das economias proporciona uma interessante reflexão devido ao vasto número de estudos, e respetivos resultados e conclusões, sobre o assunto. A sua aplicação concreta, nomeadamente através de políticas de incentivo ao empreendedorismo, pode permitir um melhor desempenho das economias globais. De facto, a relação entre o empreendedorismo e a geração de conhecimento é bastante abordada pela literatura. O “empreendedorismo gera crescimento porque serve como um veículo para a inovação e mudança, e, portanto, como um canal para divulgação de conhecimentos (...), em especial com a crescente globalização, onde a vantagem comparativa das economias modernas desloca-se em direção a atividades económicas baseadas no conhecimento” (Carree & Thurik, 2010, p. 588).

Este debate é ainda mais fundamental quando em causa estão economias em diferentes estágios de crescimento e desenvolvimento económico. Ora, esta discussão científica tem vindo a impor-se a partir dos anos 90 (Doruk & Söylemezoğlu, 2014) e o impacto positivo do empreendedorismo sobre o crescimento de empregos e do Produto Interno Bruto (PIB) já foi notado por muitos economistas e políticos, sendo dada uma maior atenção ao papel do empreendedorismo no funcionamento dos mercados (Carree & Thurik, 2010). De acordo com Dejardin (2000) a relação entre o empreendedorismo e o crescimento tem como base a inovação que os empreendedores transmitem assim como as ofertas empresariais na economia. Sendo assim, o crescimento económico é afetado, positivamente, tanto pelo empreendedorismo quanto pela inovação, sendo que as três variáveis – crescimento económico, empreendedorismo e inovação – exercem efeitos positivos umas sobre as outras num efeito circular virtuoso (Galindo & Méndez, 2014). De acordo com Castaño, Méndez e Galindo (2016), as sociedades que possuem níveis mais elevados de atividade empreendedora, maior capital humano e uma quantidade mais elevada de empresas inovadoras apresentam um crescimento económico maior. Desta forma, de acordo com Carree e Thurik (2010), a dinâmica associada à criação de novas oportunidades empreendedoras exige maior atenção. Fossen e Büttner (2013) notam que os efeitos externos positivos gerados pelo empreendedorismo estão mais relacionados com a inovação gerada pelas atividades motivadas por oportunidade do que com as atividades motivadas por necessidade, já que estas costumam envolver ocupações menos inovadoras e mais convencionais.

Com o objetivo de incentivar o empreendedorismo por oportunidade podem ser implementadas diferentes políticas públicas. Porém tais intervenções devem ter em consideração os diferentes tipos de empreendedorismo para que sejam alcançados os resultados esperados. De acordo com Bholá et al. (2006), programas que são destinados a incentivar o empreendedorismo podem ter efeitos e resultados diferentes se este for motivado pela necessidade ou pela oportunidade. Ou

seja, políticas públicas que visem o crescimento económico, em vez de estimularem apenas a quantidade de empreendedores, devem essencialmente visar a estimulação de determinados grupos de empreendedores (Verheul & van Stel, 2007). Por exemplo, o nível educacional de um país e o seu grau de alfabetização podem significar melhorias no bem-estar e crescimento económico nacional com a introdução de tecnologias sofisticadas e o desenvolvimento de organizações de elevada complexidade (Minniti & Arenius, 2003). Além disso, “os empresários com um nível mais elevado de educação têm mais sucesso que os empresários menos instruídos” (Verheul & van Stel, 2007, p. 6).

Para alcançar um maior crescimento económico, com base nas atividades empreendedoras, vale a pena destacar a relação entre o empreendedorismo e os seus reflexos no conhecimento, com mais detalhes. Enquanto, para alguns, o investimento em conhecimento parece ser uma solução, para outros pode não ser um investimento com os resultados expectáveis. O empreendedorismo e o desenvolvimento tecnológico podem apresentar uma relação não-linear. Investimentos em I&D podem ser uma variável exógena que não garante a geração de inovação (Verheul, van Stel, & Thurik, 2006). Também para Audretsch, Bönte, & Keilbach (2008), somente a criação e a propagação de novos conhecimentos não são suficientes para gerar um melhor desempenho económico – este também está relacionado com a motivação de empresários que devem fazer uso de tais conhecimentos e transformá-los em novos processos e produtos. Dessa forma, de acordo com Audretsch e Keilbach (2008), o investimento das economias na descoberta de novos conhecimentos não resulta, necessariamente, num mais elevado desenvolvimento económico, porém serve como um promotor de novos conhecimentos pois está relacionado com a criação de novas empresas e produtos.

Em suma, de acordo com a literatura abordada, o simples investimento no conhecimento (no atual cenário económico global) pode não resultar num maior crescimento económico, através do veículo do empreendedorismo. Para que tal ocorra, o poder público deve dar uma maior importância ao fenómeno incentivando a transformação de novos conhecimentos em novos produtos e tecnologias (Audretsch et al., 2008). Uma maior qualidade do fenómeno empreendedor pode ser obtida com uma maior diversidade de produtos, processos, mercados e formas de organização, em que os empreendedores têm em consideração o que é viável do ponto de vista organizacional e tecnológico (Verheul et al., 2006). Como as medidas políticas a serem implementadas também se beneficiam com as descobertas académicas, torna-se ainda mais premente a importância de estudos atualizados que considerem o empreendedorismo e os seus impactos no mundo atual, em termos económicos e organizacionais.

1.2.1 Empreendedorismo, diferentes níveis de rendimento económico e localização geográfica

Sendo o empreendedorismo um fenómeno internacional que se observa à escala global, é possível analisá-lo em diferentes países, com diferentes contextos económicos e diferentes níveis

de desenvolvimento. Tal análise comparativa entre diferentes economias, em diferentes níveis de crescimento e rendimento, e o seu desenvolvimento empreendedor é fundamental para perceber quais os diferentes fatores que influenciam o fenómeno e a forma como o fazem. Conhecendo os fatores e o seu nível de influência, é possível atuar sobre eles, desenvolvendo políticas macroeconómicas que incentivem o fenómeno e, simultaneamente, atuando a nível microeconómico, ou seja, ao nível da empresa. Apesar dos traços empreendedores prevalecerem mais em alguns indivíduos do que noutros, o empreendedorismo pode ser promovido, podendo os traços empreendedores florescerem (Sarkar, 2010), incentivando à criação de novas empresas.

A taxa de empreendedorismo dos países varia, consideravelmente, ao longo do tempo e entre diferentes economias, sendo que uma grande parcela desta variedade é devida aos diferentes níveis de desenvolvimento económico encontrados nos territórios em estudo (Wennekers, 2006). Por exemplo, em várias regiões do mundo as condições para a atividade empreendedora ainda estão longe das ideais (Serviere, 2010). Analisar como o desenvolvimento económico influencia a atividade empreendedora, ou seja, analisar, de forma invertida, a causalidade entre os dois fenómenos é, também, um desafio (Carree & Thurik, 2010). De acordo com van Stel, Carree e Thurik (2005), os diferentes níveis de desenvolvimento económico e de rendimento de um país podem resultar em diferentes resultados ao nível da atividade empreendedora.

De acordo com Urbano e Aparicio (2016), tipos variados de atividade empreendedora apresentam distintos papéis no desenvolvimento económico de países desenvolvidos e emergentes, por estes possuírem diferentes condições e influências socioculturais. Por exemplo, em economias que apresentam quadros mais desafiantes para o empreendedorismo o reconhecimento de oportunidades é influenciado por variáveis inexistentes em economias que se encontram em estágios de maior desenvolvimento (Serviere, 2010). De acordo com Prieger, Bampoky, Blanco e Liu (2016), os países menos desenvolvidos apresentam níveis consideráveis de empreendedorismo, porém parece ser necessária uma atividade empreendedora ainda maior para que haja resultados significativos no crescimento económico destes países. O setor empreendedor apresenta a capacidade para a criação de novos mercados em países com baixos níveis de rendimento *per capita* (Minniti & Nardone, 2007), sendo que um país menos desenvolvido pode apresentar um potencial empreendedor que poderá desempenhar uma função essencial no seu crescimento económico e no desenvolvimento dos seus mecanismos de mercado (Stenholm, Acs, & Wuebker, 2013).

É uma realidade que economias que enfrentam dificuldades económicas apresentam situações que impactam de formas distintas na atividade empreendedora. De acordo com Kontolaimou, Giotopoulos e Tsakanikas (2016), países que apresentam uma situação económica adversa e com baixa empregabilidade possuem taxas mais elevadas de empreendedorismo por necessidade. Para os autores, esta situação resulta em consequências negativas já que o empreendedorismo por oportunidade resistiria melhor a condições adversas e contribuiria para a inovação, impulsionando o desempenho tecnológico e gerando empregos. Para Serviere (2010) tais países, em que o baixo rendimento e o desemprego prevalecem, apresentam um cenário desafiante em

que os indivíduos são forçados a recorrer ao empreendedorismo, que se apresenta como última alternativa gerando autoemprego. Face ao exposto, uma proporção relativamente elevada de empreendedorismo por necessidade tende a caracterizar o fenómeno nos países em desenvolvimento (Verheul & van Stel, 2007).

A crise e a recessão podem refletir-se, também, na atividade empreendedora. De acordo com Devece, Ortiz e Armengot (2016), em períodos de recessão o empreendedorismo pode apresentar melhores resultados ao surgirem empresas que procuram capitalizar oportunidades de mercado. Porém, o empreendedorismo por necessidade possui menores perspectivas de um crescimento significativo em períodos de recessão, logo, nesses períodos, os países podem apresentar diferentes resultados quanto ao sucesso da sua atividade empreendedora. Urbano e Aparicio (2016) acrescentam que num período pós-crise o efeito do capital empreendedor é maior quando comparado com o período pré-crise, o que é fundamental compreender na criação de políticas públicas que visem incentivar o empreendedorismo nacional.

Ao realizar uma comparação entre os países em desenvolvimento e países desenvolvidos, a literatura apresenta algumas observações importantes. De acordo com Wennekers (2006), o empreendedorismo pode ser considerado como uma escolha mais atraente para países com um maior rendimento, por fornecer autonomia aos gestores. Além disso, “com o aumento do rendimento *per capita* uma diferenciação da procura dos consumidores por bens e serviços cria novos nichos de mercado e fornece oportunidades para a posse de negócios” (Wennekers, 2006, p. 168). De acordo com Minniti e Nardone (2007), o empreendedorismo apresenta características específicas em cada economia. Logo é necessário considerar que existem fatores que são característicos de determinada economia enquanto outros influenciam o empreendedorismo na generalidade dos países. Apresentam-se, de seguida, alguns exemplos de condições particulares e gerais que devem ser realçadas.

A importância dada ao empreendedorismo pelos governantes dos países, assim como o investimento em fatores que propiciem a geração de novas empresas, é variável. De acordo com Castaño et al. (2016), o empreendedorismo é considerado pelos governos europeus como um elemento essencial para a criação de novos postos de trabalho e para criar crescimento económico. Já os países em desenvolvimento devem incentivar mais o empreendedorismo para obter resultados semelhantes aos países desenvolvidos, ressaltando a importância da adoção de estratégias adequadas para resultar em efetivo desenvolvimento económico (Urbano & Aparicio, 2016).

Os fatores que influenciam o empreendedorismo são bastante explorados pela literatura e revelam informações que podem ser bastante úteis para a aplicação de medidas que incentivem o fenómeno, a fim de obter crescimento económico, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento. Os fatores institucionais que incentivam o empreendedorismo podem ser considerados como informais, tais como normas sociais, valores e a cultura de uma determinada sociedade, ou formais como procedimentos, contratos e regulamentos (Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016). De acordo com Lee e Peterson (2000), além de fatores sociais,

político/legais e económicos existe, ainda, uma forte dependência entre as tendências culturais de um país e o seu relacionamento com a geração de empresas competitivas, empreendedoras, inovadoras e que assumem riscos.

Nos países emergentes, de acordo com Lim, Oh e Clercq (2016), as condições regulamentares e a interação entre capital financeiro e humano a nível individual podem influenciar o envolvimento dos indivíduos na abertura de novos negócios. Ainda de acordo com os autores, o rendimento familiar exerce influência sobre o empreendedorismo e a relevância do nível de escolaridade para o compromisso empresarial depende da regulamentação existente no país. Por exemplo, de acordo com Verheul e van Stel (2007, p. 14) “o efeito da participação de empresários mais jovens ou mais velhos sobre o crescimento económico depende do nível de desenvolvimento económico”. Para os autores, em países desenvolvidos os empreendedores mais jovens (18 a 24 anos de idade) apresentam uma maior contribuição para a estimulação do crescimento e desempenho económico, enquanto os empreendedores mais velhos (45 a 64 anos de idade) e com mais escolaridade possuem maior relevância nos países menos desenvolvidos. Isso pode estar relacionado com o facto de que nos países mais ricos os jovens desafiam as suas rotinas com inovações, enquanto nos países mais pobres, onde o empreendedorismo é menos estimulado e difundido, é importante ter empreendedores mais experientes e dispostos a orientar os novos empreendedores (Verheul & van Stel, 2007). Outro ponto relevante a ser considerado é a tecnologia. De acordo com Serviere (2010), a tecnologia presente nos países mais desenvolvidos geralmente possui um custo elevado e é de difícil acesso aos países menos desenvolvidos dificultando o desejado avanço tecnológico.

Em conclusão, a grande variedade de empreendedorismo não pode ser explicada simplesmente levando em consideração o desenvolvimento económico. Ressalta-se a necessidade de investigações multidisciplinares, que podem envolver, por exemplo, fatores institucionais, culturais, demográficos, tecnológicos, além das variáveis económicas (Wennekers, 2006). Além disso, a aplicação de políticas de incentivo ao empreendedorismo deve levar em consideração o nível de desenvolvimento do país em questão. “Em geral, as políticas de empreendedorismo genéricas parecem ser menos eficientes em países menos desenvolvidos, uma vez que são suscetíveis de estimular e atrair empresários por necessidade” (Verheul & van Stel, 2007, p. 15). É importante o incentivo de empreendedorismo de qualidade, motivado pela identificação de oportunidades, a fim de atrair investimento externo aos países menos desenvolvidos (Kontolaimou et al., 2016).

Como acaba de ser discutido, o empreendedorismo pode ser influenciado por fatores que vão além dos índices económicos de um país e que são característicos de determinadas localizações. O contexto no qual os empreendedores estão inseridos pode variar de acordo com a sua localização geográfica. Por exemplo, por continentes. De acordo com Fortunato e Alter (2015), os empreendedores estão imersos num ambiente de interdependências e de relações humanas que pode criar situações particulares em determinados lugares, como diferentes tipos de oportunidades. Ainda de acordo com os autores, a cultura pode inspirar ou inibir o

empreendedorismo. Por exemplo, através da criação de suportes para a abertura de novos negócios ou através da forma como o empreendedor é visto pela sociedade.

Na África, de acordo com Alby, Auriol e Nguimkeu (2013), a economia é caracterizada por um grande setor informal e por um excesso de empresários de origem estrangeira no setor formal. De acordo com os autores, ser um empreendedor local no setor formal marca o seu sucesso económico, o que implica a redistribuição da riqueza pelos membros da família para além de envolver tributações e a geração de empregos. Dessa forma, com margens de lucro reduzidas, falta de crédito e impostos altos, há um desencorajamento da atividade empreendedora formal no continente africano, além de que os estrangeiros competem no mercado sem sentir as mesmas dificuldades (Alby et al., 2013). Em alguns contextos africanos, é possível verificar a existência do empreendedorismo por necessidade. Por exemplo, de acordo com Kalitanyi e Visser (2010), habitantes de outros países africanos que emigram para a África do Sul, quer devido a conflitos políticos no seu país de origem ou outros motivos, sobrevivem a circunstâncias difíceis, assumem riscos e são capazes de criar pequenas empresas que melhorem a sua qualidade de vida.

Já de acordo com Terjesen e Hessels (2009), a Ásia apresenta um cenário bastante heterogéneo relativamente ao fenómeno empreendedor. Nomeadamente nos níveis de atividade empreendedora, crescimento económico e orientação para a exportação. Ainda de acordo com os autores, as empresas e instituições nacionais estimulam e moldam as habilidades dos empreendedores asiáticos a fim de aproveitar oportunidades do mercado internacional.

Para ressaltar as diferenças encontradas na literatura quanto ao empreendedorismo em diferentes continentes, nota-se que nos países latino-americanos as instituições informais apresentam-se mais importantes para uma maior qualidade e sustentabilidade das novas empresas, relativamente às instituições formais (Alvarez & Urbano, 2011).

De acordo com Kardos (2012), que estudou os países da União Europeia em que as pequenas e médias empresas (PMEs) são mais empreendedoras e inovadoras, observa-se um maior desenvolvimento sustentável, enquanto que uma menor relação entre as PMEs, o empreendedorismo e a inovação implica em níveis mais baixos de desenvolvimento sustentável. De acordo com o autor, a preocupação com atividades inovadoras, como visto para as economias da União Europeia, atua como fator de mudança para enfrentar desafios e alcançar um maior desenvolvimento. Neste contexto a análise realizada por Kontolaimou et al. (2016) mostra que, de entre as economias europeias, a Alemanha, Suíça, Países Baixos, Dinamarca, Áustria, Islândia e Itália são líderes em inovação e apresentam menores lacunas tecnológicas.

Kelley, Singer e Herrington (2015), no Relatório Global do GEM 2015/16, comparam o empreendedorismo em diferentes continentes. A África, em comparação com os restantes continentes, apresenta os maiores valores percentuais para o empreendedorismo visto como uma carreira de sucesso e onde os empreendedores são pessoas que apresentam um status elevado, onde se verifica uma maior intenção de empreender e também para a taxa de abertura de novos negócios. A influência mediática e o medo de fracassar encontram-se, em maior percentagem, em

economias localizadas na Ásia e Oceania. Já para a taxa de empreendedorismo nascente o melhor resultado, em percentagem, surge na América Latina e Caribe. Face ao exposto, mostra-se, de forma breve, a importância de retratar o empreendedorismo em diferentes contextos e realidades, nomeadamente, diferentes continentes.

1.3 O EMPREENDEDORISMO FEMININO

Tal como já se percebeu pelas subsecções anteriores, a discussão em torno do empreendedorismo e suas formas é vasta. Tão importante quanto o estudo do empreendedorismo, em geral, é a realização de uma análise que considere as diferenças de género envolvidas na temática.

Tanto em termos académicos, como em termos de contribuição para a sociedade, o empreendedorismo feminino deve ser objeto de estudo (de Bruin, Brush, & Welter, 2007). Os autores concordam que os contextos e as situações em que o empreendedorismo feminino ocorre são diversos sendo que, para um entendimento mais completo do fenómeno, há necessidade de perceber com detalhe as informações provenientes da academia, dos profissionais, dos meios de comunicação e dos decisores políticos. “O empreendedorismo feminino é importante para os indivíduos, para as comunidades e para os países. Estudar o empreendedorismo feminino contribui para a nossa compreensão do empreendedorismo e do comportamento humano em geral, e permite aos investigadores fazer perguntas que lançam luz não só sobre o porquê de as mulheres se comportarem da forma como elas o fazem mas, também, sobre as ligações entre o empreendedorismo e a criação de riqueza, emprego, acumulação de capital humano e mercado de trabalho” (Minniti & Naudé, 2010, p. 277).

O empreendedorismo feminino incorpora características culturais, económicas, psicológicas, sociais e até mesmo ambientais, tratando-se de um conceito de natureza multidisciplinar (Halim & Razak, 2014). Além disso, o empreendedorismo feminino é sensível a diversos fatores, os quais apresentam consequências com diferentes níveis de intensidades na relação entre as mulheres e a atividade empreendedora (Pérez & Hernández, 2016).

Com base no contexto acima descrito, neste trabalho serão explorados os potenciais fatores de influência sobre o empreendedorismo em países com diferentes níveis de rendimento tendo em consideração o género do empreendedor. A compreensão das semelhanças e diferenças existentes entre economias, no contexto empreendedor, é relevante para a compreensão do empreendedorismo feminino, assim como as suas potenciais implicações (causas e efeitos) na implementação das políticas públicas (Minniti & Naudé, 2010). De acordo com Verheul et al. (2006, p.35), “fatores que influenciam o empreendedorismo feminino em países em desenvolvimento podem ser diferentes daqueles dos países desenvolvidos”. De acordo com Minniti e Naudé (2010), nos países em desenvolvimento as mulheres costumam não ter a mesma experiência empreendedora que os homens, devido à discriminação existente no mercado de trabalho e na educação. Também, nestes países, as dificuldades de crédito poderão afetar mais as mulheres do que os homens. Já Verheul et al. (2006), afirmam que a atividade empreendedora feminina está, geralmente, mais vinculada à prestação de serviços que florescem em economias mais ricas e desenvolvidas e, consequentemente, onde mais floresce o empreendedorismo feminino.

As diferenças entre homens e mulheres no empreendedorismo, assim como a diversidade de fatores que influenciam o empreendedorismo feminino, são objeto de estudo de uma vasta quantidade de trabalhos de investigação que resultam numa interessante reflexão quanto ao impacto do género na atividade empreendedora e suas peculiaridades. Assim que a quantidade de mulheres empreendedoras se tornou mais ativa, surgiu um forte interesse em estudar possíveis disparidades relativas ao género, sendo que ainda não existem definições claras para as razões das diferenças encontradas (Startiene & Remeikienė, 2008). Porém, muitas perspetivas abordam as diferenças psicológicas, sociais ou sociológicas (Navarro & Jiménez, 2016).

As mulheres, como empreendedoras, que geram emprego para si e para outros, são um exemplo social, pelo seu comportamento como administradoras de uma dupla jornada (donas de casa e empreendedoras). Ligada ao empreendedorismo feminino encontra-se a autonomia feminina que, no passado, era julgada como improvável e desnecessária (Amorim & Batista, 2012). Em pleno século XXI, diversos são os relatos de dificuldades e diferenças entre géneros, quanto à forma de gerir negócios (Gouvêa, Silveira, & Machado, 2013). Percebe-se, então, a necessidade de estudos mais aprofundados sobre a temática e que apresentem considerações cada vez mais recentes sobre a mulher empreendedora.

No contexto geral do fenómeno do empreendedorismo, o empreendedorismo feminino está em evidência face ao processo de feminização do mercado de trabalho e de um aumento gradativo de empreendimentos gerados por mulheres, tornando-se cada vez mais relevante conhecer a sua importância no cenário económico global (Amorim & Batista, 2012). “A busca constante da mulher empresária por novos desafios torna o empreendedorismo feminino uma temática que desperta natural interesse de estudo atualmente” (Gouvêa et al., 2013, p. 33). De acordo com a literatura, numa dimensão individual, as mulheres acreditam que empreender proporciona vantagens como uma maior liberdade, realização, autonomia e independência financeira, assim como efeitos positivos quanto à satisfação originada pela atividade empreendedora (Silveira & Gouvêa, 2008). Ainda, de acordo com os mesmos autores (2008, p. 127), “as mulheres têm consciência da influência de seu papel como empreendedoras na vida pessoal, na família e na sociedade”. De uma maneira geral, algumas das características que auxiliam uma mulher a tornar-se uma empreendedora de sucesso na área de serviços são, por exemplo, a sua maior sensibilidade, empatia, compromisso e vontade de ajudar, possibilitando um desenvolvimento diferenciado e inovador (Amorim & Batista, 2012). “A mulher consegue construir um sentimento de comunidade, por meio do qual os membros da organização se unem, e aprendem a acreditar e a cuidar uns dos outros” (Grzybovski, Boscarin, & Migott, 2002, p. 192). De acordo com Navarro e Jiménez (2016), a capacidade para os negócios das mulheres pode ser incentivada ou desestimulada por variáveis como a idade, a classe social, o capital, a ideologia e a formação (académica e/ou profissional). Ainda de acordo com os autores, entre os fatores externos encontram-se: o âmbito geográfico da atividade, o financiamento associado, o setor económico em causa e a burocracia.

No entanto, por mais que alguns estudos revelem um número cada vez maior de empresárias e de empresas lideradas por mulheres, o nível de atividade empreendedora feminina ainda é menor

quando comparada com a masculina. Além disso, as empresas lideradas por homens são de maior dimensão que as lideradas por mulheres, existindo ainda diferenças quanto ao nível salarial entre os géneros (Tsyganova & Shirokova, 2010). Por outro lado, empresas geridas por mulheres empreendedoras costumam apresentar um desempenho diferente das geridas por homens, o que pode ser atribuído a diferenças individuais (Kargwell, 2012). De acordo com os resultados obtidos por Coleman (2007), as empresas geridas por mulheres apresentam em termos do total de vendas, número total de empregados e ativos totais, um desempenho menor que o de empresas geridas por homens embora as empresas geridas por mulheres pareçam apresentar uma maior taxa no crescimento das vendas.

A explicação para o número significativamente menor de negócios geridos por mulheres, quando comparados com os homens, é bastante complexa (Minniti & Naudé, 2010). De entre as possíveis explicações para a taxa de envolvimento das mulheres com o empreendedorismo ser inferior que a dos homens, encontra-se a discriminação dos credores e consumidores contra mulheres independentes (Pérez e Hernández, 2016; Fossen, 2011). Verifica-se, por exemplo que as mulheres são significativamente menos propensas a solicitar empréstimos por receio de verem os seus pedidos negados (Coleman, 2007). No mesmo contexto, Pérez e Hernández (2016) afirmam que, muitas vezes, dado o receio de fracasso, da falta de confiança em si próprias e das dificuldades percebidas, as mulheres confiam menos em instrumentos financeiros e mais em fontes internas de apoio financeiro. Aos fatores financeiros, Minniti e Naudé (2010) acrescentam as dificuldades sociais e/ou culturais sentidas pelas mulheres e Tsyganova e Shirokova (2010) acrescentam que as mulheres são menos propensas a iniciar um novo negócio, em comparação com os homens. De facto, a autoconfiança desempenha um papel importante no nível de interesse de um indivíduo para iniciar e prosseguir uma carreira empreendedora sendo que as mulheres demonstram menor autoconfiança que os homens (Wilson et al., 2007). Face ao exposto, a discriminação de género é provável que seja mais significativa em países em desenvolvimento, por mais que as evidências sobre este facto não sejam conclusivas.

“Outras diferenças entre mulheres empreendedoras e empreendedores do sexo masculino podem ser encontradas nas motivações para iniciarem os seus negócios e na sua reação ao risco” (Moreno, 2016, p. 64). Numa situação de recessão económica, por exemplo, as mulheres são mais propensas a iniciar um negócio motivadas pela necessidade do que os homens (Verheul et al., 2006). Quanto à aversão ao risco, de acordo com Fossen (2011), as mulheres apresentam-se mais avessas ao risco que os homens. Enquanto 50,9% dos homens aceitariam um trabalho com atividades de alto risco, apenas 30,2% das mulheres o fariam, concluiu Kargwell (2012). Mesmo entre as mulheres há características que as podem distinguir em termos de atividade empreendedora. De acordo com Pérez e Hernández (2016) podem ser estabelecidas diferenças com base na idade. Mulheres jovens são motivadas, na maioria das vezes, por razões internas como o desejo de querer materializar ideias e projetos na sua própria empresa. Os motivos externos são mais relevantes para as mulheres de meia-idade mais preocupadas com o contexto económico e mais comprometidas com a vontade de alterar a situação na qual se encontram.

De acordo com Alvarez, Noguera e Urbano (2012), os efeitos informais impactam positivamente sobre a probabilidade de a mulher empreender, enquanto os efeitos formais não apresentam efeitos significativos. Entre os efeitos informais conta-se: a percepção das habilidades necessárias para empreender, as redes sociais existentes e o papel da família. De facto, “no discurso sobre empreendedorismo verifica-se que, em numerosas ocasiões, o ambiente social e familiar está associado ao facto da criação de empresas por mulheres” (Escribano & Casado, 2016, p. 22), sendo que a propensão das mulheres para empreender é afetada pelo cuidado e percepção feminina como mães e esposas (Moreno, 2016). Possuir o controlo da sua própria agenda e ter mais liberdade e flexibilidade na gestão do tempo são atrações para mulheres com filhos (Pérez & Hernández, 2016). Nos efeitos formais inclui-se: o financiamento, as políticas de apoio não económicas e a formação. De acordo com Kargwell (2012, p. 53), “empreendedores do sexo masculino e feminino são motivados a aumentar o seu rendimento”. Porém as mulheres também apresentam uma reação positiva resultante do efeito da satisfação com a vida pessoal ao exercer uma atividade empreendedora, enquanto para os homens tal efeito pode ser considerado como inexistente (Verheul et al., 2006).

Um dos maiores obstáculos encontrados pelas mulheres para empreender, encontra-se nos estereótipos de género, principalmente em países em que o principal papel das mulheres é ser esposa e mãe (Startiene & Remeikienė, 2008). De acordo com Escribano e Casado (2016), as mulheres apresentam um esforço extra e muitas privações por, regular e frequentemente, terem que cuidar das necessidades familiares. De acordo com Alvarez et al. (2012) a dedicação ao trabalho doméstico diminui a probabilidade da mulher empreender em 33,1%, sendo que para os homens diminui somente 2,4%.

Em jeito de conclusão, pode afirmar-se que as dificuldades para iniciar um novo negócio existem tanto para homens quanto para mulheres, porém em graus diferentes (Kargwell, 2012). Mas, tanto barreiras visíveis como invisíveis são encontradas pelas mulheres e dificultam o seu envolvimento com o empreendedorismo (Navarro & Jiménez, 2016). Ou seja, mesmo a remoção das barreiras visíveis existentes para o empreendedorismo feminino não resultaria num aumento instantâneo da atividade empresarial feminina, sendo necessário conhecer com detalhes os obstáculos enfrentados pelas mulheres de acordo com os seus respetivos contextos para, dessa forma, atenuar as disparidades de género empresarial e apoiar a necessidade de ações políticas afirmativas (de Bruin et al., 2007). A redução da disparidade entre os géneros no empreendedorismo é um processo complexo e longo, devido a abundância de fatores envolvidos (Startiene & Remeikienė, 2008). Logo, é fundamental considerar os detalhes da sociedade na qual os indivíduos estão inseridos e a sua realidade, já que as características empreendedoras – motivação para empreender, definição de objetivos e modo de administração – e as realidades enfrentadas pelas mulheres diferem de acordo com o espaço social em seu redor (Moreno, 2016).

CAPÍTULO II

**ANÁLISE EMPÍRICA DOS FATORES QUE
INFLUENCIAM O EMPREENDEDORISMO, POR
GÉNERO, FACE AO RENDIMENTO E
LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA**

2.1 CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

A análise das variáveis que possuem impacto na opção de homens e mulheres pela atividade empreendedora, em especial na opção das mulheres que (factualmente) são as que menos participam em tal atividade, e a influência de tais variáveis em países com diferentes níveis de rendimento e localizados em diferentes continentes, é a questão central deste trabalho. Pretende-se identificar e quantificar o impacto de um conjunto de fatores individuais (aspirações, atitudes e percepções) e nacionais (ambiente empresarial ao nível de cada economia), no âmbito geográfico de 107 países (mais ou menos desenvolvidos) localizados nos 5 continentes. Para atingir tal objetivo – e dada a intenção de identificar e quantificar o fenómeno em estudo – aplicar-se-á uma metodologia de análise quantitativa. Tal análise será focada na problemática do empreendedorismo feminino, tentando perceber a diversidade do fenómeno em países com diferentes níveis de rendimento e contextos geográficos (que, consequentemente, são também contextos culturais, sociais e legais distintos)

A base de dados utilizada para atingir tal objetivo é uma base de dados secundária obtida internacionalmente, de forma consistente e coerente, para todas as economias em análise pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). A investigação possui um âmbito geográfico definido, mesmo que bastante extenso pela grande quantidade de países abordados. O estudo possui também um âmbito temporal definido, abrangendo um período que vai do ano de 2007 a 2015. A análise das variáveis está direcionada para os resultados obtidos para o empreendedorismo feminino, mesmo que para tal seja realizada a comparação com o empreendedorismo masculino. A fim de identificar e quantificar os fatores de maior influência para o envolvimento das mulheres na atividade empreendedora será aplicada a metodologia econométrica de dados em painel, dada a análise temporal e geográfica que se irá realizar em simultâneo.

2.1.1 Base de dados e variáveis em estudo

A fim de alcançar o objetivo deste trabalho – abordar os temas do género e empreendedorismo no mundo identificando e quantificando os seus principais fatores de impacto em economias com diferentes níveis de rendimento e em diferentes continentes – serão utilizados dados secundários que se encontram disponíveis publicamente e que são provenientes de fonte de informação externa. A análise empírica da problemática tem com base os dados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)¹. Em todo o planeta, o GEM é o maior estudo relativo ao empreendedorismo (Tsyganova & Shirokova, 2010) e retrata as características multifacetadas do fenómeno, reconhecendo o comportamento dos indivíduos e também a sua interação com o ambiente (Kelley et al., 2015).

¹ Disponíveis na página eletrónica: <http://www.gemconsortium.org/>

Em 1999, e com o patrocínio da *Fundação Kauffman*, o projeto GEM foi iniciado pelo *Basbon College* e pela *London Business School* com os mesmos objetivos que apresenta na atualidade. O GEM foi concebido com o fim de descobrir fatores que influenciam positiva ou negativamente a atividade empreendedora, fornecer uma plataforma que possibilite a avaliação da medida em que o empreendedorismo influencia o crescimento económico e definir medidas políticas com a finalidade de impulsionar a capacidade empreendedora numa economia (Kelley et al., 2015).

Além de examinar as relações existentes entre o empreendedorismo, o desenvolvimento económico e o crescimento de cada economia nacional, o GEM examina também as relações existentes entre o empreendedorismo, valores e atitudes (Coduras, Clemente, & Ruiz, 2016). O GEM estuda ainda as implicações e causas do comportamento empreendedor em diferentes países no mundo (Minniti & Nardone, 2007). De facto, “o projeto GEM é uma das investigações mais relevantes para a análise da atividade empreendedora” (Alvarez et al., 2012, p.383). Desta forma, na base de dados que disponibiliza publicamente é possível recolher uma grande quantidade de informação relacionada com o empreendedorismo em diversos países distribuídos por todo o globo. Os dados apresentam-se de forma organizada e estão disponíveis para que investigadores realizem estudos académicos e científicos sobre a temática. Assim, a base de dados disponibilizada pelo GEM enquadra-se, perfeitamente, no objetivo proposto para a realização deste trabalho de investigação quantitativo.

A recolha de dados realizada anualmente pelo GEM possui duas fontes principais, sendo elas: (1) um inquérito realizado junto da população adulta do país e, (2) uma pesquisa nacional efetuada junto dos especialistas na temática (Zaouali et al., 2015). Por meio do inquérito realizado junto da população adulta (18-64 anos de idade) são obtidos os dados referentes às atividades, aspirações, atitudes e perceções com relação ao empreendedorismo em cada economia, sendo os dados relativos ao ambiente de negócios originados pela pesquisa junto dos especialistas sobre a temática (Kelley et al., 2015).

Além dos dados obtidos pelo GEM, que caracterizam a grande maioria dos dados utilizados neste trabalho, foram utilizados, também, informações provenientes da base de dados do Banco Mundial². Um total de 28 variáveis compõe a análise realizada neste trabalho, sendo que 26 foram definidas de acordo com os dados disponíveis no GEM e outras 2 foram acrescentadas para uma análise mais completa das condições económicas no contexto dos países em análise, sendo provenientes da base de dados disponibilizada pelo Banco Mundial. Dos dados recolhidos no GEM, são três as variáveis que se pretende explicar. Estas variáveis são a taxa de atividade empreendedora (TEA), a taxa de atividade empreendedora feminina (TEAf) e a taxa de atividade empreendedora masculina (TEAm) e apresentam-se identificadas e explicadas na Tabela 1.

² Disponíveis na página eletrónica: <http://data.worldbank.org/>

Tabela 1: Identificação e definição das variáveis dependentes.

Variável	Descrição da variável
Variáveis Dependentes (explicadas)	
TEA	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que são empreendedores nascentes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (empresa)
TEAm	Percentagem da população masculina com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que são empreendedores nascentes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (empresa)
TEAf	Percentagem da população feminina com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que são empreendedores nascentes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (empresa)

Na Tabela 2 apresentam-se as variáveis que poderão ter impacto sobre as três variáveis dependentes, em particular, aquelas que medem a atividade empreendedora feminina e masculina. Essas variáveis dividem-se por quatro categorias: (i) variáveis relacionadas com aspirações; (ii) variáveis relacionadas com atitudes e percepções; (iii) variáveis relacionadas com o ambiente empresarial da economia; e, (iv) outras variáveis macroeconómicas.

O período temporal analisado corresponde ao período entre o ano de 2007 e o ano de 2015, sendo que, para algumas das variáveis utilizadas, não há dados para todos os períodos de tempo, assim como nem todas as variáveis estão disponíveis para algumas economias, tratando-se, portanto, de um painel desequilibrado de dados.

Tabela 2: Identificação e definição das variáveis independentes (explicativas).

Variável	Descrição da variável
Variáveis Independentes (explicativas)	
A - Variáveis relacionadas com aspirações	
Crescimento	Percentagem da população que inicia um novo negócio (TEA) que espera empregar pelo menos cinco funcionários até 5 anos após o início da atividade empresarial
Produto	Percentagem da população que inicia um novo negócio (TEA) que indica que o seu produto ou serviço é novo (inovador), pelo menos para alguns clientes
Internacional	Percentagem da população que inicia um novo negócio (TEA) que indica que pelo menos 25% dos clientes são clientes externos à economia
B - Variáveis relacionadas com atitudes e percepções	
Capacidades	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que acredita ter as habilidades/competências e conhecimentos necessários para iniciar um novo negócio (empresa)
Conjuntura	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que percebe a existência de boas oportunidades para iniciar um negócio (empresa) na área onde vive
Empreendedores	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que conhece pessoalmente alguém que iniciou um negócio (empresa) nos últimos dois anos
Medo	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que encara de forma positiva as oportunidades e que indica que o medo do fracasso impede a criação de um novo negócio
Intenção	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que pretendem iniciar um novo negócio dentro de três anos
Carreira	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que concorda com a afirmação de que no seu país a maioria das pessoas consideram a atividade empresarial como uma escolha de carreira desejável
Status	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que concorda com a afirmação de que no seu país, empresários bem sucedidos possuem um estatuto social elevado
Midia	Percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que concorda com a afirmação de que no seu país os meios de comunicação social transmitem notícias sobre atividades empresariais bem sucedidas

Tabela 2: Identificação e definição das variáveis independentes (explicativas) (continuação).

Variável	Descrição da variável
Variáveis Independentes (explicativas)	
C - Variáveis relacionadas com o ambiente empresarial da economia (medidas continuamente de 1 a 5, com o valor 1 a indicar um menor valor para o indicador e 5 um valor mais elevado)	
Financiamento	Indicador que mede o grau de disponibilidade de recursos financeiros (incluindo subsídios) disponíveis na economia para as pequenas e médias empresas (PMEs)
Governo	Indicador que mede o grau em que as políticas públicas apoiam o empreendedorismo (criação de novas empresas e negócios na economia)
Burocracia	Indicador que mede o grau em que as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo (criação de novas empresas e negócios na economia) são neutros ou encorajam novas PMEs
Programas	Indicador que mede o grau de presença e a qualidade dos programas que assistem directamente as PMEs em todos os níveis de governo (nacional, regional, municipal)
Escola	Indicador que mede o grau em que a formação para a criação ou gestão de PMEs é incorporada dentro do sistema de educação e formação ao nível do sistema de educação primário e secundário
Formação	Indicador que mede o grau em que a formação para a criação ou gestão de PMEs é incorporada dentro do sistema de educação e formação ao nível do sistema de ensino superior
I&D	Indicador que mede o grau em que a investigação e o desenvolvimento nacional conduzem as novas oportunidades comerciais e estão disponíveis para as PMEs
Apoio	Indicador que mede o grau de presença de direitos de propriedade e a existência de instituições legais e de avaliação que apoiam ou promovem as PMEs
Dinamismo	Indicador que mede o grau de dinamismo empresarial existente anualmente na economia, ou seja, o grau de mudança empresarial registado de ano para ano
Abertura	Indicador que mede o grau em que as novas empresas são livres para entrar em mercados internacionais existentes
Infraestruturas	Indicador que mede o grau de facilidade de acesso a recursos físicos/infraestruturas - comunicações, serviços públicos, transporte, terra ou espaço - a um preço que não discrimina as PMEs
Cultura	Indicador que mede o grau em que as normas sociais e culturais incentivam ou permitem ações que conduzem à realização de novos métodos de negócio ou atividades empresariais
D - Outras variáveis macroeconómicas	
GDPpc	Produto Interno Bruto (rendimento) <i>per capita</i> (dólares americanos a preços correntes)
Desemprego	Percentagem da população desempregada na economia

2.1.2 Economias em análise e desagregação por continente e nível de rendimento

No âmbito geográfico, o objeto de estudo definido para a análise é constituído por um total de 107 países localizados nos 5 continentes: África, América, Ásia, Europa e Oceania. A fim de organizar as informações e, também, direccionar o estudo para alcançar o objetivo proposto, os países serão agrupados de acordo com o seu nível de rendimento sendo utilizada, para o efeito, a classificação

do Banco Mundial, a qual distingue os países em economias de alto, médio-alto, médio-baixo e baixo rendimento (World Bank, 2016).

O rendimento nacional bruto *per capita* dos países, à escala mundial, é calculado pelo *World Bank Atlas Method* (World Bank, 2016). As economias de alto rendimento são definidas como aquelas que possuem um rendimento nacional bruto *per capita* igual ou superior 12.476 dólares americanos ao ano. As economias de médio-alto rendimento possuem um rendimento nacional bruto *per capita* menor que 12.476 e superior a 4.035 dólares americanos ao ano. Economias de rendimento médio-baixo apresentam um rendimento nacional bruto *per capita* menor que 4.035 e maior que 1.025 dólares americanos enquanto as economias classificadas como possuindo um rendimento baixo possuem um rendimento nacional bruto *per capita* de igual ou inferior a 1.025 dólares americanos ao ano (World Bank, 2016). Note-se que o termo país, utilizado neste trabalho, é o mesmo definido pelo Banco Mundial, que considera um país como qualquer território para o qual haja estatísticas, sociais ou económicas, distintas não implicando independência política e sendo país utilizado como sinónimo de economia (World Bank, 2016). Por outro lado, pelo facto de as economias em estudo estarem presentes em diferentes continentes este estudo possui um âmbito global que permite que o empreendedorismo feminino seja estudado em diferentes realidades geográficas, políticas, sociais, legais e económicas.

Na Figura 1 é possível verificar, mais claramente, o âmbito geográfico abordado neste trabalho, sendo possível a visualização dos países em estudo assim como a classificação dos seus respetivos rendimentos. Deve ressaltar-se que, devido a ser de difícil visualização no mapa, não estão ilustradas as economias Barbados, Tonga e Vanuatu, sendo que a primeira possui alto rendimento e os duas últimas um rendimento médio-baixo. Como um complemento do mapa apresentado na Figura 1, a Tabela 3 contém a nomenclatura dos países analisados neste trabalho de investigação, classificados por rendimento e pela localização geográfica (continente).



Figura 1: Mapa com a localização geográfica das economias em estudo, por nível de rendimento.

Fonte: Elaboração própria com recurso ao *software Mapchart.net*

Tabela 3: Conjunto dos 107 países em estudo, classificados de acordo com o seu rendimento e continente de localização.

Continente	Nível de rendimento			
	Baixo	Médio-Baixo	Médio-Alto	Alto
África	Burkina Faso	Camarões	Africa do Sul	
	Etiópia	Egito	Angola	
	Malawi	Gana	Argélia	
	Senegal	Marrocos	Botsuana	
	Uganda	Nigéria	Libia	
		Tunísia	Namíbia	
		Zâmbia		
América		Bolívia	Belize	Argentina
		El Salvador	Brasil	Barbados
		Guatemala	Colômbia	Canadá
			Costa Rica	Chile
			Equador	Estados Unidos da América
			Jamaica	Porto Rico
			México	Trinidad e Tobago
			Panamá	Uruguai
			Peru	
			República Dominicana	
			Suriname	
			Venezuela	
Ásia		Bangladesh	Malásia	Hong Kong
		Cisjordânia e Gaza	Cazaquistão	Catar
		Filipinas	China	Coreia Rep.
		Iémen	Irã	Emirados Árabes Unidos
		Índia	Jordânia	Israel
		Indonésia	Libano	Japão
		Paquistão	Tailândia	Kuwait
		Síria	Turquia	Arábia Saudita
		Vietnã		Singapura
				Taiwan
Europa		Kosovo	Bosnia e Herzegovina	Alemanha
			Bulgária	Áustria
			Geórgia	Belgica
			Macedónia	Croácia
			Montenegro	Dinamarca
			Roménia	Eslováquia Rep.
			Rússia	Eslovénia
			Sérvia	Espanha
				Estónia
				Finlândia
				França
				Grecia
				Hungria
				Irlanda
				Islandia
				Italia
				Latvia
				Lituania
				Luxemburgo
				Noruega
				Países Baixos
				Polónia
				Portugal
				Reino Unido
				Republica Checa
				Suécia
				Suiça
Oceania		Tonga		Austrália
		Vunatu		

De acordo com a classificação por rendimentos realizada, dos 107 países que compõe esta análise, 46 estão incluídos no conjunto de países de alto rendimento, 34 de médio-alto rendimento, 22 possuem médio-baixo rendimento e 5 estão classificados como de baixo rendimento. Quanto à classificação por continentes, dos mesmos 107 países, 18 localizam-se na África, 23 na América, 27 na Ásia, 36 na Europa e 3 na Oceania. Note-se que, como se verá na análise descritiva dos dados, realizada na secção seguinte do trabalho, alguns escalões de rendimento e continentes serão analisados em conjunto devido ao número reduzido de países em determinados escalões/categorias.

2.1.3 Metodologia de dados em painel

A fim de identificar e quantificar quais os fatores que podem estar na origem da atividade empreendedora feminina (contrapondo com a atividade empreendedora masculina) em países com diferentes níveis de rendimento e em diferentes continentes, foi aplicada a metodologia econométrica de dados em painel. Para a estimação dos modelos é utilizada informação para os 107 países abordados num período de tempo que decorre entre 2007 e 2015. Ou seja, informação para duas dimensões – tempo e espaço.

De acordo com Arellano (2003), utiliza-se a expressão de dados em painel para qualquer conjunto de dados que possuam observações repetidas para os mesmos indivíduos ao longo do tempo. O autor acrescenta que “indivíduos” podem ser considerados trabalhadores, empresas, indústrias, famílias, regiões ou países. Neste trabalho os indivíduos são as 107 economias em estudo. O período temporal analisado corresponde ao período de 9 anos que medeia entre 2007 e 2015, sendo que nem todos os países apresentam dados para o mesmo número de anos, tratando-se, portanto, de um painel não equilibrado. Com o aumento da disponibilidade de programas econométricos e modelos matemáticos de dados em painel, juntamente com a possibilidade de modelar questões metodológicas difíceis e hipóteses comportamentais mais realistas, houve um crescimento dos estudos com base na metodologia econométrica de dados em painel (Hsiao, 2014). A divulgação periódica de dados de países, municípios ou empresas atua como um convite aos investigadores para a aplicação de modelos longitudinais, a fim de estudar fenómenos que são sensíveis tanto às diferenças entre os indivíduos como à própria evolução temporal (Favero, 2013).

Os modelos com dados em painel apresentam algumas vantagens quando comparados com outros modelos econométricos. De acordo com Marques (2000), a estimação com dados em painel providencia um maior número de graus de liberdade, maior quantidade de informação, menor colineariedade entre as variáveis e maior eficiência na estimação. Ainda de acordo com o autor, a maior quantidade de informação é ocasionada pela inclusão da dimensão individual num estudo temporal (ou seja, o cruzamento de séries seccionais de dados com séries temporais). Em consequência, também se reduz a possível relação existente entre os dados e assim a sua colineariedade. Contudo, o modelo de dados em painel possui, também, as suas limitações. Para

que seja possível a aplicação dos dados em painel é necessário um grande número de observações, o que dificulta a sua utilização. De acordo com Hsiao (2014), o desafio da análise de dados em painel é como modelar a heterogeneidade não observada e controlar o seu impacto entre os indivíduos e ao longo do tempo. No entanto, o autor acrescenta que os indivíduos podem estar sujeitos a influências diferentes dos fatores, mas que a modelação sugerida, ou capta os fatores essenciais, excluindo aqueles que são específicos a determinado indivíduo, ou faz com que tais impactos possuam efeitos insignificantes para a análise. Na modelação de dados em painel é importante destacar a utilização dos modelos de efeitos fixos (FE³) e dos modelos de efeitos aleatórios (RE⁴), que serão utilizados neste trabalho.

O modelo de efeitos fixos pretende controlar que variáveis omitidas influenciam o resultado final. Tais variáveis são constantes no tempo e diferem entre os indivíduos. Dessa forma, o modelo de efeitos fixos busca remover o efeito das características presentes nas variáveis omitidas, que não devem ser correlacionadas com as demais variáveis. Em termos formais, o modelo de efeitos fixos apresenta-se de acordo com a seguinte equação geral:

$$Y_{it} = a_i + b_1 X1_{it} + \dots b_n Xn_{it} + u_{it} \quad (1)$$

A equação (1) considera a existência de n variáveis explicativas, onde: Y_{it} é a variável que se pretende explicar para a economia i no momento de tempo t , a_i é a constante do modelo que se apresenta constante no tempo e variável entre as economias, b_1 é o coeficiente associado à variável independente $X1_{it}$ e u_{it} representa o termo de erro.

O modelo de efeitos fixos permite que haja uma correlação entre as variáveis incluídas e os efeitos individuais não-observados. Em contrapartida, o modelo de efeitos aleatórios considera os parâmetros estimados como constantes e não correlacionados com as variáveis independentes incluídas no modelo. Em termos formais, o modelo de efeitos aleatórios apresenta-se de acordo com a seguinte equação geral:

$$Y_{it} = a + b_1 X1_{it} + \dots b_n Xn_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it}), \text{ com } a_i = \varepsilon_i \quad (2)$$

³ *Fixed Effects* (FE) de acordo com a terminologia internacional. Opta-se por fazer uso da sigla original por esta ser reconhecida mais facilmente em estudos que utilizam a mesma metodologia e para uma maior facilidade de compreensão.

⁴ *Random Effects* (RE) de acordo com a terminologia internacional. Opta-se por fazer uso da sigla original por esta ser reconhecida mais facilmente em estudos que utilizam a mesma metodologia e para uma maior facilidade de compreensão.

A equação (2) considera a existência de n variáveis explicativas, onde Y_{it} é a variável que se pretende explicar para a economia i no momento de tempo t ; α é a constante do modelo, b_1 é o coeficiente da variável independente $X1_{it}$, ε_i representa o efeito aleatório individual não-observável e ε_{it} representa o termo de erro.

Para a escolha entre o modelo de efeitos fixos ou o modelo de efeitos aleatórios é utilizado o Teste Hausman, ferramenta que avalia o ajuste dos modelos e indica qual é o mais recomendado dependendo dos coeficientes estimados e resultados. O Teste Hausman testa a hipótese nula de que o modelo de efeitos aleatórios é o mais adequado para a análise dos dados em estudos face à alternativa dada pelo modelo de efeitos fixos (hipótese alternativa). Os resultados obtidos pelos efeitos aleatórios são preferíveis quando a hipótese nula é aceite, enquanto os resultados obtidos pelos efeitos fixos são considerados preferíveis quando a hipótese nula que se está a testar não é aceite. O teste Hausman, em termos de notação matemática, testa as seguintes hipóteses demonstradas na equação (3):

$$\begin{cases} H_0: cov(\alpha_i, X_{it}) = 0 \rightarrow \text{Efeitos aleatórios} \\ H_1: cov(\alpha_i, X_{it}) \neq 0 \rightarrow \text{Efeitos fixos} \end{cases} \quad (3)$$

2.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA DESCRITIVA DA EVOLUÇÃO DOS INDICADORES UTILIZADOS NO ESTUDO

Ao longo dessa secção serão descritas, numa perspetiva comparativa, as variáveis dependentes selecionadas para o estudo. A análise descritiva tem como base o indicador de centralidade da distribuição – a média – e os indicadores de variabilidade da mesma distribuição – valores mínimo e máximo e desvio padrão. A análise é realizada, inicialmente, para o conjunto global das observações e continua com a análise por nível de rendimento e por continentes, tal como se realizará no estudo inferencial a apresentar nas secções seguintes. O objetivo da análise descritiva é começar a perceber como se distribui a taxa de atividade empreendedora nas economias em estudo analisando, em particular, como tal distribuição se desenrola por género.

Como se está a trabalhar com dados num painel não equilibrado, como explicado anteriormente, os indicadores apresentados devem ser lidos com cuidado, face à especificação do tipo de série em estudo. Quando analisada a média geral para o total das 930 observações ($N=930$) – designadas pelo termo original⁵, *overall*, na tabela 4 – esta não corresponde à média aritmética obtida para cada um dos conjuntos de países (ou seja, cada painel), mas sim a uma média ponderada pelo número de observações disponível para cada economia. Os indicadores designados por *between* referem-se a indicadores calculados para o conjunto de 107 países ($n=107$). Os indicadores designados por *within* referem-se a indicadores calculados dentro de cada painel. Como se tem um painel não equilibrado considera-se que para cada economia estão disponíveis 8,7 observações ($T = N/n$). Face ao desequilíbrio do painel, na linha correspondente a *between* e *within* não se apresentam valores médios, mas apenas os valores mínimos e máximos encontrados, assim como o desvio padrão (corrigido de possíveis enviesamentos) em relação à média aritmética do valor médio em cada um dos painéis.

Na Tabela 4 é possível visualizar o resultado das medidas descritivas da distribuição da taxa de atividade empreendedora, na população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos, no total da população e na população masculina e feminina, respetivamente.

⁵ Optou-se por manter a designação original, nas tabelas, para que se possam realizar comparações com outros estudos. Em português não é comum encontrar este tipo de análise, não existindo, portanto, termos específicos que traduzam as expressões em inglês.

Tabela 4: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto dos países em estudo.

Variável	Conjunto de observações em análise	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Nº de Observações
		%				
TEA	Overall	13,8	9,6	2,1	52,1	N= 930
	Between		9,3	2,4	52,1	n= 107
	Within		2,3	0,3	24,5	T= 8,7
TEAm	Overall	16,0	9,8	2,7	58,6	N= 930
	Between		9,4	3,1	58,6	n= 107
	Within		2,7	2,2	28,3	T= 8,7
TEAf	Overall	11,6	9,9	0,7	45,4	N= 930
	Between		9,6	1,0	45,4	n= 107
	Within		2,2	-3,5	21,4	T= 8,7

Verifica-se que a média ponderada da taxa de atividade empreendedora para cada uma das 930 observações na série longitudinal é de 13,8%. Ou seja, no conjunto das 107 economias em análise e para cada um dos anos em estudo, 13,8%, da população total (com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos) iniciou uma atividade empresarial. Este valor sobe para os 16% se considerar apenas a população masculina e cai para os 11,6% ao analisar, unicamente, a população feminina. Este resultado meramente descritivo reproduz a conclusão já retirada no capítulo teórico onde se repete, por diversas vezes, que os homens são tradicionalmente mais empreendedores que as mulheres.

Em termos de valores mínimos e máximos, verifica-se que para a população total o mínimo para a atividade empreendedora foi de 2,1% e o máximo atingiu 52,1% – ou seja, neste caso, num determinado ano e numa determinada economia 52,1% da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos envolveu-se na criação de um novo negócio – podendo existir um desvio padrão de 9,6% em relação à média aritmética obtida para cada um dos países. Estes valores descem significativamente ao considerar os resultados dentro de uma mesma economia (*within*), em relação à média global indicando que a distribuição dentro de uma economia é muito menos variável que entre economias, no geral⁶. Este resultado é expectável, demonstrando que nas economias mundiais há diferenças muito mais significativas entre si do que dentro de uma economia ao longo do tempo. Este facto justifica a desagregação das economias por níveis de

⁶ O facto do valor mínimo de uma variável poder ser negativo na linha referente aos valores obtidos para os indicadores dentro de uma economia, considerando a média de anos em que cada economia é observada, explica-se pelo facto de esses valores resultarem do desvio matemático em relação à média de cada grupo. Por exemplo, no caso concreto da Tabela 4. O valor da atividade empreendedora feminina variou entre os 1% e os 45,4%, no conjunto das 107 economias em análise, tendo na média de anos em que cada economia foi estudada (8,7) o seu valor ter variado entre um valor negativo de 3,5% e um valor positivo de 21,4%

rendimento e por continentes, como será apresentado nas tabelas seguintes para que se possa realizar uma análise entre economias potencialmente mais comparáveis e semelhantes entre si.

Na Tabela 5, apresenta-se a distribuição das mesmas três variáveis para dois grupos de blocos consoante o tipo de rendimento – o bloco dos países com alto e médio-alto rendimento e o bloco de países com baixo e médio-baixo rendimento, respetivamente. A junção dos altos rendimentos aos médios-altos rendimento (assim como o oposto) deve-se ao facto de ser muito reduzido o nº de economias com baixos/altos rendimentos estudadas pelos GEM o que inviabilizaria a obtenção de resultados estatisticamente significativos. As duas tabelas seguintes apresentam os mesmos indicadores que a tabela anterior.

Tabela 5: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto de países em estudo considerando diferentes níveis de rendimento.

Rendimento	Variável	Conjunto de observações em análise	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Nº de Observações
Alto e Médio-Alto	TEA	Overall	11,3	6,9	2,1	36,0	N= 687
		Between		6,5	2,4	31,7	n= 79
		Within		2,4	-2,2	20,9	T= 8,7
	TEAm	Overall	13,5	7,3	2,7	39,5	N= 687
		Between		6,7	3,1	34,0	n= 79
		Within		2,7	-0,3	24,4	T= 8,7
	TEAf	Overall	9,1	6,9	0,7	34,4	N= 687
		Between		6,5	1,8	32,6	n= 79
		Within		2,2	-6,0	17,8	T= 8,7
Baixo e Médio-Baixo	TEA	Overall	21,0	12,2	4,0	52,1	N= 242
		Between		12,3	4,0	52,1	n= 27
		Within		2,1	12,4	31,6	T= 9
	TEAm	Overall	23,2	12,2	4,8	58,6	N= 242
		Between		12,1	4,8	58,6	n= 27
		Within		2,4	15,2	35,5	T= 9
	TEAf	Overall	18,7	13,1	1,2	45,4	N= 242
		Between		13,2	1,5	45,4	n= 27
		Within		2,1	8,0	28,6	T= 9

Com a Tabela 5 verifica-se que nos países de alto e médio-alto rendimento (que incluem 79 economias no total observadas, em média, durante 8,7 anos) a taxa de atividade empreendedora total é, em média e de forma ponderada, de 11,3% – valor que fica abaixo dois pontos percentuais do que se havia verificado para o conjunto das 107 economias. Esta descida é compensada pela elevada taxa empreendedora observada para os países de baixo e médio-baixo rendimento (Tabela 5). Nas 27 economias observadas, em média, durante 9 anos a taxa de atividade empreendedora atinge os 21% – ou seja, nestas economias 21% do total da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos iniciou um novo negócio, anualmente, durante o período de tempo em estudo. Esta análise mostra o quão importante é a atividade de criação de novos negócios em economias com mais baixos níveis de rendimento quando comparadas com as

economias com mais elevados níveis de rendimento. De facto, em países de baixo e médio-baixo rendimento há um maior envolvimento da população entre os 18 e 64 anos na atividade empreendedora.

Esta diferença é ainda mais significativa quando em causa está o empreendedorismo feminino. Em qualquer um dos blocos divididos por nível de rendimento se verifica uma intervenção menos significativa das mulheres na abertura de novos negócios, em comparação aos homens. A Tabela 5 mostra que enquanto 13,5% dos homens empreendem em países de alto e médio-alto rendimento, apenas 9,1% das mulheres o fazem. Além disso, nos países de baixo e médio-baixo rendimento também há uma participação desigual entre homens e mulheres no empreendedorismo, 18,7% de mulheres em comparação com 23,2% de homens. No entanto, quando comparando os dois blocos, verifica-se que ao passar de níveis de rendimento mais elevado para níveis de rendimento mais baixo a participação das mulheres duplica não sendo tão acentuado o crescimento da atividade empreendedora masculina ao passar de economias mais ricas para economias mais pobres.

Em termos de valores mínimos e máximos, observa-se que para a população total analisada nos países de alto e médio-alto rendimento, o mínimo para a atividade empreendedora foi de 2,1% e o máximo de 36%, podendo existir um desvio padrão de 6,9% em relação à média aritmética obtida para cada um dos países com este nível de rendimento. Já para os países de baixo e médio-baixo rendimento, verifica-se que para a população total analisada nestes países o mínimo para a atividade empreendedora foi de 4%, enquanto o máximo atingiu 52,1%, podendo existir um desvio padrão de 6,9% em relação a média aritmética obtida para cada um dos países. Tais informações obtidas pela análise descritiva de países com diferentes níveis de rendimento indicam que, no caso dos valores máximos, num determinado ano e numa determinada economia de alto e médio-alto rendimento, 36% da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos envolveu-se na criação de um novo negócio. Nesse mesmo período, mas para economias de baixo e médio-baixo rendimento, 52,1% da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos envolveu-se com uma atividade empreendedora. Este resultado indica que a população de países com baixo e médio-baixo rendimento tendem a empreender mais que populações de economias com alto e médio-alto rendimento.

Economias de diferentes continentes apresentam diferentes níveis de rendimento, mas os continentes podem ser representativos de maiores semelhanças em termos sociais, culturais e religiosos – fatores que podem explicar diferentes níveis de empreendedorismo, em especial no empreendedorismo feminino como foi referido no capítulo teórico. Assim, para além da análise por níveis de rendimento, considera-se importante a análise dos níveis de empreendedorismo pelos cinco continentes. A tabela 6 a seguir, apresenta a distribuição estatística da taxa empreendedora – tal como já foi apresentada anteriormente – em África, na América, na Ásia, na Europa e na Oceania.

Tabela 6: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto dos países em estudo considerando diferentes continentes.

Continente	Variável	Conjunto de observações em análise	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Nº de Observações
			%				
África	TEA	Overall	23,0	12,2	4,4	41,5	N=162
		Between		12,2	5,7	39,3	n=18
		Within		3,0	9,5	33,7	T=9
	TEAm	Overall	24,5	11,5	6,1	42,9	N=162
		Between		11,3	7,6	40,5	n=18
		Within		3,3	12,4	36,8	T=9
	TEAf	Overall	21,5	13,3	2,4	40,7	N=162
		Between		13,3	3,8	39,5	n=18
		Within		3,0	6,4	30,8	T=9
América	TEA	Overall	16,3	6,7	2,1	38,6	N= 206
		Between		6,1	2,4	28,9	n= 23
		Within		3,1	4,4	26,0	T= 9
	TEAm	Overall	18,2	7,3	2,7	40,9	N= 206
		Between		6,5	3,1	31,3	n= 23
		Within		3,5	5,4	28,8	T= 9
	TEAf	Overall	14,6	6,5	1,5	36,5	N= 206
		Between		5,9	1,8	26,8	n= 23
		Within		3,0	3,2	24,4	T= 9
Ásia	TEA	Overall	12,5	6,1	2,9	30,2	N= 211
		Between		5,7	4,1	28,5	n= 26
		Within		2,1	-1,0	21,4	T= 8,1
	TEAm	Overall	15,3	6,9	2,9	35,7	N= 211
		Between		6,4	5,0	33,9	n= 26
		Within		2,5	1,5	25,7	T= 8,1
	TEAf	Overall	9,3	6,6	0,7	26,0	N= 211
		Between		6,3	1,5	23,0	n= 26
		Within		1,9	-3,5	18,0	T= 8,1
Europa	TEA	Overall	7,4	2,9	2,4	14,9	N= 323
		Between		2,6	3,5	14,9	n= 36
		Within		1,3	1,4	14,5	T= 9
	TEAm	Overall	9,7	3,9	2,7	20,3	N= 323
		Between		3,5	4,0	19,6	n= 36
		Within		1,8	3,1	19,5	T= 9
	TEAf	Overall	5,1	2,1	1,4	10,5	N= 323
		Between		1,8	2,7	10,5	n= 36
		Within		1,1	-0,4	9,4	T= 9
Oceania	TEA	Overall	27,2	18,1	7,8	52,1	N= 27
		Between		21,8	12,0	52,1	n= 3
		Within		1,0	23,0	28,3	T= 9
	TEAm	Overall	29,7	20,9	7,8	58,6	N= 27
		Between		25,0	14,4	58,6	n= 3
		Within		1,5	23,2	31,3	T= 9
	TEAf	Overall	24,6	15,5	7,8	45,4	N= 27
		Between		18,6	9,7	45,4	n= 3
		Within		0,5	22,7	25,2	T= 9

Através da Tabela 6 verifica-se que nos países africanos (que incluem 18 economias observadas, em média, durante os 9 anos completos do estudo) a taxa de atividade empreendedora total é, em

média e de forma ponderada, de 23% – ou seja, nestas economias 23% do total da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos iniciou um novo negócio, valor que fica acima quase 10 pontos percentuais do que se havia verificado para o conjunto das 107 economias. Para as 23 economias no total observadas na América, também em média durante 9 anos, a taxa de atividade empreendedora total é de 16,3%. Enquanto isso, na Ásia (que inclui 26 economias observadas, em média, em apenas 8 anos), a taxa de atividade empreendedora total é de 12,5%. Ao analisar, por fim, a taxa de atividade empreendedora total para os países localizados na Europa (com um total de 36 economias observadas, em média, no período de 9 anos) observa-se o valor de 7,4% – ou seja que, nestas economias, 7,4% do total da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos iniciou um novo negócio.

Face aos resultados anteriores, nomeadamente quando comparado o continente europeu com o continente africano, é possível observar a grande disparidade nos resultados quando a análise possui contornos geográficos. Os resultados mostram a importância da análise que considera uma leitura mais específica do contexto que cada continente na atividade empreendedora local. Estes resultados, principalmente quando comparamos as observações realizadas na África e Europa, mostram, também, o que já foi verificado anteriormente na análise por rendimentos. Na África localizam-se, essencialmente, países de baixo e médio-baixo rendimento e é onde se observa a maior média de taxa de atividade empreendedora até agora mencionada. Em contrapartida, a Europa, onde predominam países de alto e médio-alto rendimento, regista menor envolvimento da sua população entre os 18 e 64 anos na abertura de novos negócios. Parece já intuir-se que o rendimento dos países impacta na taxa de atividade empreendedora de uma economia e que a taxa de atividade empreendedora pode sofrer grandes alterações de acordo com o continente no qual o país se inclui.

Em termos de valores mínimos, dentre todas as economias observadas em diferentes continentes, verifica-se que os menores valores foram da América e Europa, que apresentaram 2,1% e 2,4%. Em termos de valores máximos, ainda de entre todas as economias observadas em diferentes continentes, o menor valor apresentado foi da Europa, onde se verifica que para a população total o máximo da atividade empreendedora foi de 14,9%. Em contrapartida, tanto em termos de valores mínimos quanto em termos de valores máximos, quando comparados os resultados descritivos obtidos para cada um dos continentes analisados, os resultados mais elevados foram apresentados pela Oceania e África. Quanto a Oceania, verifica-se o valor mínimo de 7,8% e de 52,1% de valor máximo. Para a África, observa-se que, para a população total analisada nos países africanos, o mínimo para a atividade empreendedora foi de 4,4% e o máximo de 41,5%, podendo existir um desvio padrão de 12,2% em relação à média aritmética obtida para cada um dos países com este nível de rendimento.

Quando analisadas as taxas de atividade empreendedora, por género, observa-se o que já foi reforçado tanto na revisão bibliográfica quanto na análise descritiva por rendimentos. Os resultados da Tabela 6 apontam para o facto de em todos os continentes a taxa empreendedora masculina ser maior que a feminina. Ou seja, que a constatação de que homens empreenderem

mais que mulheres é algo global. Ressalta-se, no entanto, que a maior disparidade entre os géneros se apresenta na Ásia – enquanto 15,3% dos homens empreendem, apenas 9,3% das mulheres o fazem.

Pelo facto de serem somente três os países inseridos no estudo da Oceania, e este representar um número demasiado reduzido de observações que poderá comprometer a significância estatística dos resultados inferenciais, opta-se, após esta análise descritiva, por juntar estas três economias aquelas que compõem o continente asiático. Por esse motivo, não foi analisada a taxa de atividade empreendedora média da Oceania na comparação com os demais continentes. Face a esta opção metodológica, apresenta-se na tabela seguinte a análise descritiva para as economias que compõem a Oceania e a Ásia, em conjunto.

Tabela 7: Medidas descritivas da distribuição das variáveis TEA, TEAm e TEAf para o conjunto dos países em estudo nos continentes Ásia e Oceania (em conjunto).

Variável	Conjunto de observações em análise	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Nº de Observações
		%				
TEA	Overall	14,1	9,5	2,9	52,1	N= 238
	Between		9,2	4,1	52,1	n= 29
	Within		2,0	0,6	23,1	T= 8,2
TEAm	Overall	16,9	10,5	2,9	58,6	N= 238
	Between		10,1	5,0	58,6	n= 29
	Within		2,4	3,2	27,3	T= 8,2
TEAf	Overall	11,0	9,4	0,7	45,4	N= 238
	Between		9,2	1,5	45,4	n= 29
	Within		1,8	-1,8	19,7	T= 8,2

Com a Tabela 7 verifica-se que nos países localizados na Ásia e na Oceania (que incluem 29 economias no total observadas, em média durante 8,2 anos) a taxa de atividade empreendedora é, em média e de forma ponderada, de 14,1% – valor que fica acima, somente, do valor apresentado pela Europa. Para os restantes indicadores, os resultados assemelham-se aquilo que já havia sido descrito para o continente asiático, separadamente.

2.3 RESULTADOS E DISCUSSÃO DA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE DADOS EM PAINEL

Ao longo desta secção serão apresentados os resultados da estimação dos modelos em painel, através dos modelos de efeitos fixos e de efeitos aleatórios, conforme o indicado pelo teste de Hausman. Os resultados permitem identificar e quantificar os fatores que influenciam o empreendedorismo, por género, em países com diferentes níveis de rendimento – neste caso, países de alto e médio-alto rendimento e países com baixo e médio-baixo rendimento – e em diferentes continentes. Para cada grupo de países, e para homens e mulheres em separado, são estimados cinco modelos. O primeiro modelo explica a taxa de empreendedorismo feminino (*TEAf*) e masculino (*TEAm*) através de um conjunto de variáveis reunidas num grupo de variáveis designadas de aspirações do empreendedor. O segundo modelo apresenta como variáveis explicativas aquelas que definem as atitudes e percepções do empreendedor. No terceiro modelo, a atividade empreendedora masculina e feminina é analisada tendo como variáveis explicativas aquelas que definem o ambiente de negócios que contextualiza essa atividade. No quarto modelo são introduzidas as duas variáveis macroeconómicas referidas na secção de apresentação das variáveis em estudo sendo que no quinto modelo a estimação é realizada utilizando todas as variáveis em conjunto. Os modelos referidos apresentam-se, formalmente, em baixo.

As equações (4) e (5) apresentam os modelos de efeitos fixos e aleatórios, respetivamente, que explicam a taxa de empreendedorismo feminino e masculino através das três variáveis que medem as aspirações dos potenciais empreendedores: o crescimento da sua atividade, a produção de serviços inovadores e a possibilidade de internacionalização da atividade.

Modelo 1 (aspirações) – modelo de efeitos fixos:

$$\begin{aligned} TEAf_{it} &= \alpha_i + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} + \varepsilon_{it} \\ TEAm_{it} &= \alpha_i + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (4)$$

Modelo 1 (aspirações) – modelo de efeitos aleatórios:

$$\begin{aligned} TEAf_{it} &= \alpha + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it}) \\ TEAm_{it} &= \alpha + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it}) \end{aligned} \quad (5)$$

As equações (6) e (7) apresentam os modelos de efeitos fixos e aleatórios, respetivamente, que explicam a taxa de empreendedorismo feminino e masculino através de um conjunto de oito variáveis que medem as atitudes e percepções dos empreendedores em relação à atividade empreendedora: a percepção da sua própria capacidade empreendedora, da conjuntura existente, da existência de outros empreendedores, da atenção dada pelos meios de comunicação a esta

atividade e do estatuto que a mesma oferece e ainda a sua intenção empreendedora, o objetivo de carreira e o medo associado a tal intenção.

Modelo 2 (atitudes e percepções) – modelo de efeitos fixos:

$$\begin{aligned}
 TEAf_{it} = & a_i + \beta_1 Capacidades_{it} + \beta_2 Conjuntura_{it} + \beta_3 Empreendedores_{it} \\
 & + \beta_4 Medo_{it} + \beta_5 Intencao_{it} + \beta_6 Carreira_{it} + \beta_7 Status_{it} + \beta_8 Midia_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \tag{6}$$

$$\begin{aligned}
 TEAm_{it} = & a_i + \beta_1 Capacidades_{it} + \beta_2 Conjuntura_{it} + \beta_3 Empreendedores_{it} \\
 & + \beta_4 Medo_{it} + \beta_5 Intencao_{it} + \beta_6 Carreira_{it} + \beta_7 Status_{it} + \beta_8 Midia_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

Modelo 2 (atitudes e percepções) – modelo de efeitos aleatórios:

$$\begin{aligned}
 TEAf_{it} = & \alpha + \beta_1 Capacidades_{it} + \beta_2 Conjuntura_{it} + \beta_3 Empreendedores_{it} \\
 & + \beta_4 Medo_{it} + \beta_5 Intencao_{it} + \beta_6 Carreira_{it} + \beta_7 Status_{it} + \beta_8 Midia_{it} \\
 & + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
 \end{aligned} \tag{7}$$

$$\begin{aligned}
 TEAm_{it} = & \alpha + \beta_1 Capacidades_{it} + \beta_2 Conjuntura_{it} + \beta_3 Empreendedores_{it} \\
 & + \beta_4 Medo_{it} + \beta_5 Intencao_{it} + \beta_6 Carreira_{it} + \beta_7 Status_{it} + \beta_8 Midia_{it} \\
 & + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
 \end{aligned}$$

As equações (8) e (9) apresentam os modelos de efeitos fixos e aleatórios, respetivamente, que explicam a taxa de empreendedorismo feminino e masculino através das variáveis selecionadas pelos peritos do GEM para medir o ambiente de negócios que contextualiza a atividade empreendedora. Variáveis que medem: o acesso ao financiamento, o apoio governamental, o grau de burocracia, os programas de incentivo à atividade empreendedora, a formação em contexto escolar ou fora desse contexto, o investimento em I&D, o apoio legal, o dinamismo e abertura da economia, as infraestruturas existentes e a cultura empresarial prevalecente.

Modelo 3 (ambiente de negócios) – modelo de efeitos fixos:

$$\begin{aligned}
 TEAf_{it} = & a_i + \beta_1 Financiamento_{it} + \beta_2 Governo_{it} + \beta_3 Burocracia_{it} \\
 & + \beta_4 Programas_{it} + \beta_5 Escola_{it} + \beta_6 Formacao_{it} + \beta_7 I\&D_{it} + \beta_8 Apoio_{it} \\
 & + \beta_9 Dinamismo_{it} + \beta_{10} Abertura_{it} + \beta_{11} Infraestrutura_{it} + \beta_{12} Cultura_{it} \\
 & + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \tag{8}$$

$$\begin{aligned}
TEAm_{it} = & a_i + \beta_1 Financiamiento_{it} + \beta_2 Governo_{it} + \beta_3 Burocracia_{it} \\
& + \beta_4 Programas_{it} + \beta_5 Escola_{it} + \beta_6 Formacao_{it} + \beta_7 I\&D_{it} + \beta_8 Apoio_{it} \\
& + \beta_9 Dinamismo_{it} + \beta_{10} Abertura_{it} + \beta_{11} Infraestrutura_{it} + \beta_{12} Cultura_{it} \\
& + \varepsilon_{it}
\end{aligned}$$

Modelo 3 (ambiente de negócios) – modelo de efeitos aleatórios:

$$\begin{aligned}
TEAf_{it} = & \alpha + \beta_1 Financiamiento_{it} + \beta_2 Governo_{it} + \beta_3 Burocracia_{it} \\
& + \beta_4 Programas_{it} + \beta_5 Escola_{it} + \beta_6 Formacao_{it} + \beta_7 I\&D_{it} + \beta_8 Apoio_{it} \\
& + \beta_9 Dinamismo_{it} + \beta_{10} Abertura_{it} + \beta_{11} Infraestrutura_{it} + \beta_{12} Cultura_{it} \\
& + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
\end{aligned}$$

(9)

$$\begin{aligned}
TEAm_{it} = & \alpha + \beta_1 Financiamiento_{it} + \beta_2 Governo_{it} + \beta_3 Burocracia_{it} \\
& + \beta_4 Programas_{it} + \beta_5 Escola_{it} + \beta_6 Formacao_{it} + \beta_7 I\&D_{it} + \beta_8 Apoio_{it} \\
& + \beta_9 Dinamismo_{it} + \beta_{10} Abertura_{it} + \beta_{11} Infraestrutura_{it} + \beta_{12} Cultura_{it} \\
& + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
\end{aligned}$$

As equações (10) e (11) apresentam os modelos de efeitos fixos e aleatórios, respetivamente, que explicam a taxa de empreendedorismo feminino e masculino através de duas variáveis macroeconómicas adicionais: o produto interno bruto *per capita* e a taxa de desemprego verificada na economia.

Modelo 4 (variáveis macroeconómicas) – modelo de efeitos fixos:

$$\begin{aligned}
TEAf_{it} = & a_i + \beta_1 GDPpc_{it} + \beta_2 Desemprego_{it} + \varepsilon_{it} \\
TEAm_{it} = & a_i + \beta_1 GDPpc_{it} + \beta_2 Desemprego_{it} + \varepsilon_{it}
\end{aligned}$$

(10)

Modelo 4 (variáveis macroeconómicas) – modelo de efeitos aleatórios:

$$\begin{aligned}
TEAf_{it} = & \alpha + \beta_1 GDPpc_{it} + \beta_2 Desemprego_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it}) \\
TEAm_{it} = & \alpha + \beta_1 GDPpc_{it} + \beta_2 Desemprego_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
\end{aligned}$$

(11)

As equações (12) e (13) apresentam os modelos de efeitos fixos e aleatórios, respetivamente, que explicam a taxa de empreendedorismo feminino e masculino através do conjunto de todas as variáveis incluídas nos restantes modelos.

Modelo 5 (modelo total) – modelo de efeitos fixos:

$$\begin{aligned}
 TEAf_{it} = & a_i + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} \\
 & + \beta_4 Capacidades_{it} + \beta_5 Conjuntura_{it} + \beta_6 Empreendedor_{it} \\
 & + \beta_7 Medo_{it} + \beta_8 Inten\cacao_{it} + \beta_9 Carreira_{it} + \beta_{10} Status_{it} + \beta_{11} Midia_{it} \\
 & + \beta_{12} Financiamento_{it} + \beta_{13} Governo_{it} + \beta_{14} Burocracia_{it} \\
 & + \beta_{15} Programas_{it} + \beta_{16} Escola_{it} + \beta_{17} Forma\cacao_{it} + \beta_{18} I\&D_{it} + \beta_{19} Apoio_{it} \\
 & + \beta_{20} Dinamismo_{it} + \beta_{21} Abertura_{it} + \beta_{22} Infraestrutura_{it} + \beta_{23} Cultura_{it} \\
 & + \beta_{24} GDPpc_{it} + \beta_{25} Desemprego_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}
 \tag{12}$$

$$\begin{aligned}
 TEAm_{it} = & a_i + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} \\
 & + \beta_4 Capacidades_{it} + \beta_5 Conjuntura_{it} + \beta_6 Empreendedor_{it} \\
 & + \beta_7 Medo_{it} + \beta_8 Inten\cacao_{it} + \beta_9 Carreira_{it} + \beta_{10} Status_{it} + \beta_{11} Midia_{it} \\
 & + \beta_{12} Financiamento_{it} + \beta_{13} Governo_{it} + \beta_{14} Burocracia_{it} \\
 & + \beta_{15} Programas_{it} + \beta_{16} Escola_{it} + \beta_{17} Forma\cacao_{it} + \beta_{18} I\&D_{it} + \beta_{19} Apoio_{it} \\
 & + \beta_{20} Dinamismo_{it} + \beta_{21} Abertura_{it} + \beta_{22} Infraestrutura_{it} + \beta_{23} Cultura_{it} \\
 & + \beta_{24} GDPpc_{it} + \beta_{25} Desemprego_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

Modelo 5 (modelo total) – modelo de efeitos aleat3rios:

$$\begin{aligned}
 TEAf_{it} = & \alpha + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} \\
 & + \beta_4 Capacidades_{it} + \beta_5 Conjuntura_{it} + \beta_6 Empreendedores_{it} \\
 & + \beta_7 Medo_{it} + \beta_8 Inten\cacao_{it} + \beta_9 Carreira_{it} + \beta_{10} Status_{it} + \beta_{11} Midia_{it} \\
 & + \beta_{12} Financiamento_{it} + \beta_{13} Governo_{it} + \beta_{14} Burocracia_{it} \\
 & + \beta_{15} Programas_{it} + \beta_{16} Escola_{it} + \beta_{17} Forma\cacao_{it} + \beta_{18} I\&D_{it} + \beta_{19} Apoio_{it} \\
 & + \beta_{20} Dinamismo_{it} + \beta_{21} Abertura_{it} + \beta_{22} Infraestrutura_{it} + \beta_{23} Cultura_{it} \\
 & + \beta_{24} GDPpc_{it} + \beta_{25} Desemprego_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
 \end{aligned}
 \tag{13}$$

$$\begin{aligned}
 TEAm_{it} = & \alpha + \beta_1 Crescimento_{it} + \beta_2 Produto_{it} + \beta_3 Internacional_{it} \\
 & + \beta_4 Capacidades_{it} + \beta_5 Conjuntura_{it} + \beta_6 Empreendedores_{it} \\
 & + \beta_7 Medo_{it} + \beta_8 Inten\cacao_{it} + \beta_9 Carreira_{it} + \beta_{10} Status_{it} + \beta_{11} Midia_{it} \\
 & + \beta_{12} Financiamento_{it} + \beta_{13} Governo_{it} + \beta_{14} Burocracia_{it} \\
 & + \beta_{15} Programas_{it} + \beta_{16} Escola_{it} + \beta_{17} Forma\cacao_{it} + \beta_{18} I\&D_{it} + \beta_{19} Apoio_{it} \\
 & + \beta_{20} Dinamismo_{it} + \beta_{21} Abertura_{it} + \beta_{22} Infraestrutura_{it} + \beta_{23} Cultura_{it} \\
 & + \beta_{24} GDPpc_{it} + \beta_{25} Desemprego_{it} + (\varepsilon_i + \varepsilon_{it})
 \end{aligned}$$

2.3.1 Fatores que influenciam o empreendedorismo, por género, em países com diferentes níveis de rendimento

2.3.1.1 Empreendedorismo feminino em países de diferentes níveis de rendimento

A Tabela 8 apresenta os resultados obtidos na estimação dos cinco modelos apresentados anteriormente para explicar a taxa de atividade empreendedora na população feminina em países com diferentes níveis de rendimento – recorde-se que os países em análise estão divididos em dois grupos: (1) países cujo rendimento é considerado baixo e médio-baixo e, (2) países cujo rendimento é considerado alto e médio-alto. Para cada um dos modelos, são apresentados os resultados do modelo econométrico que, segundo o teste de Hausman, é o mais adequado para realizar a análise pretendida.

De acordo com o Teste Hausman, foi definido qual seria o modelo (entre o modelo de efeitos fixos e o modelo de efeitos aleatórios) com os resultados mais apropriados para análise. Ora, para o caso da taxa empreendedora na população feminina o teste de Hausman indica que, para a generalidade dos modelos, o de efeitos fixos (FE) é o mais adequado. Este resultado indica que a taxa empreendedora feminina apresenta diferenças entre os países em análise que se mantiveram constantes ao longo do tempo. Essas diferenças devem-se à existência de variáveis omissas que são melhor captadas pela modelação através dos efeitos fixos. Apenas quando se trata do modelo 4 (variáveis macroeconómicas) para os países de baixo e médio-baixo rendimento os resultados obtidos pelo modelo de efeitos aleatórios (RE) foram considerados mais relevantes. Neste caso, as diferenças existentes entre os países variaram ao longo do período em estudo.

Como já explicado anteriormente, na tabela e para cada modelo, é indicado o resultado do Teste de Hausman e, além disso, o coeficiente estimado para cada variável independente e a indicação da respetiva significância estatística. Para compreender e validar os resultados das estimações é ainda apresentado o número de observações para cada modelo assim como o número de grupos (número de países) analisados no modelo. O R^2 (*within, between e overall*), que não coincidindo com o coeficiente de determinação calculado no método dos mínimos quadrados ordinários, permite avaliar a precisão de ajustamento dos modelos (Verbeek, 2008) e por isso é também apresentado. Adicionalmente apresenta-se o teste de significância conjunta F ou o teste de Wald (conforme se opte por um modelo de efeitos fixos ou aleatórios, respetivamente), cuja significância estatística conjunta mostra que os estimadores das variáveis independentes, em conjunto, não são iguais a zero e, por isso, tais variáveis, em conjunto, não formam um mau modelo (Baltagi, 2013; Longhi & Nandi, 2015). Todos estes indicadores serão apresentados nas tabelas que se seguem ao longo desta e próximas subsecções.

Tabela 8: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo feminino em países com diferentes níveis de rendimento.

Modelos	Modelo1 Aspirações		Modelo 2 Atitudes e percepções		Modelo 3 Ambiente de negócios		Modelo 4 Macroeconomia		Modelo 5 Total	
	FE		FE		FE		FE		FE	
	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo
Constante	9,27 ***	21,83 ***	5,55 ***	15,7 ***	7,49 ***	16,266 ***	6,55 ***	18,68 ***	4,47 *	45,75 ***
Crescimento	-0,04 **	0,00	-	-	-	-	-	-	-0,03	-0,14 ***
Produto	0,04 ***	-0,11 ***	-	-	-	-	-	-	0,01	0,03
Internacional	-0,04 **	0,13 ***	-	-	-	-	-	-	-0,06 ***	-0,32 ***
Capacidades	-	-	0,04	0,10 **	-	-	-	-	0,00	0,17 ***
Conjuntura	-	-	0,04 **	-0,04	-	-	-	-	0,05 **	-0,19 ***
Medo	-	-	-0,02	-	-	-	-	-	-0,05 **	-0,30 ***
Intencao	-	-	0,14 ***	-0,05 **	-	-	-	-	0,13 ***	0,11 ***
Empreendedores	-	-	0,03	0,05	-	-	-	-	0,00	-0,21 ***
Carreira	-	-	-0,10 ***	0,06	-	-	-	-	-0,04	-0,13 **
Status	-	-	-0,02	-0,08	-	-	-	-	0,00	-0,17 **
Midia	-	-	0,07 ***	-0,04	-	-	-	-	0,08 ***	0,22 ***
Financiamento	-	-	-	-	-0,64	4,68 ***	-	-	-1,08 *	15,21 ***
Governo	-	-	-	-	-	-5,55 ***	-	-	0,77	-4,82 ***
Burocracia	-	-	-	-	-1,06 ***	10,13 ***	-	-	-0,37	12,63 ***
Programas	-	-	-	-	1,09*	-2,61 *	-	-	0,38	-9,07 ***
Escola	-	-	-	-	0,86	9,11 ***	-	-	0,31	3,42 *
Formacao	-	-	-	-	1,22 **	-7,45 ***	-	-	1,41 **	-16,06 ***
I&D	-	-	-	-	-1,28 *	-7,84 ***	-	-	-0,41	-5,88 **
Apoio	-	-	-	-	-1,02 **	-0,10	-	-	-1,55 **	7,81 ***
Dinamismo	-	-	-	-	-0,60 **	-0,31	-	-	-0,80 **	-3,31 ***
Abertura	-	-	-	-	-0,50	-4,86 **	-	-	-0,67	-13,36 ***
Infraestrutura	-	-	-	-	0,69 **	0,98	-	-	0,89 **	-4,18 **
Cultura	-	-	-	-	1,51 ***	5,91 ***	-	-	1,21 **	19,24 ***
GDPpc	-	-	-	-	-	-	0,00 **	0,00	0,00	0,00
Desemp	-	-	-	-	-	-	0,07	0,02	0,02	-
Oservações e resultados dos testes estatísticos										
Nº de observações	687	242	621	216	632	228	600	183	571	172
Nº de grupos	79	27	78	25	78	26	76	24	76	24
Hausman Test	7,35 **	8,47 **	26,84 ***	343,28 ***	162,10 ***	36,37 ***	18,79 ***	2,62	38,85 **	36,52 **
R2 Whitin	0,0237	0,1364	0,1983	0,1404	0,1270	0,4210	0,0132	0,0013	0,3127	0,6373
R2 Between	0,1297	0,0072	0,5690	0,2654	0,3873	0,0020	0,1332	0,0802	0,6359	0,0677
R2 Overall	0,1058	0,0096	0,5353	0,2604	0,3065	0,0001	0,1106	0,0703	0,6063	0,0368
F test	4,89 ***	11,16 ***	16,54 ***	4,29 ***	7,18 ***	11,51 ***	3,50 **	n.a	7,21 ***	9,08 ***
Wald Test	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	0,53	n.a	n.a

Notas: * indica significância estatística ao nível de significância de 10%, ** indica significância estatística ao nível de significância de 5%, *** indica significância estatística ao nível de significância de 1%, n.a. indica que o teste não se aplica no modelo.

Ao observar o conjunto de resultados obtidos, é possível analisar o impacto de cada uma das variáveis explicativas no empreendedorismo feminino para diferentes níveis de rendimento.

Relativamente às variáveis relacionadas com as aspirações, apenas uma variável não apresenta significância estatística nos países com baixo e médio-baixo rendimento. Já as variáveis que se referem ao caráter inovador do produto e à internacionalização da atividade são estatisticamente significativas para ambos os níveis de rendimento. No entanto, o resultado mais interessante é o das variáveis apresentarem diferentes impactos no nível de empreendedorismo feminino consoante o nível de rendimento. A inovação do produto é uma aspiração fundamental para incentivar positivamente as mulheres a empreenderem em economias mais ricas, no entanto, em economias mais pobres mostra-se como um desincentivo. Já a internacionalização (ou seja, a aspiração de que pelo menos 25% dos clientes sejam externos à economia) influencia apenas positivamente a atividade empreendedora das mulheres que vivem em economias mais pobres, não o fazendo em economias com maior nível de rendimento.

Na análise aos resultados do modelo 2, ou seja, das variáveis relacionadas com as atitudes e percepções dos potenciais empreendedores, verifica-se que a conjuntura, a intenção empreendedora e a atenção mediática apresentam uma influência positiva na atividade empreendedora nos países de alto e médio-alto rendimento, enquanto a variável relacionada com a carreira (ou seja a percepção de que no país a maioria das pessoas consideram começar um negócio como uma escolha de carreira desejável) apresenta uma influência negativa. Para os países de baixo e médio-baixo rendimento é possível observar que a existência de uma maior percepção das próprias capacidades influencia positivamente o empreendedorismo feminino. Já a intenção empreendedora, nestas economias, não se concretiza em atividade empreendedora efetiva – há uma relação negativa entre estas duas variáveis nos países mais pobres passando a mesma relação a ser positiva quando o rendimento aumenta.

No conjunto de variáveis que medem o ambiente de negócios são várias as observações com significância estatística que são relevantes serem discutidas. Para os países de alto e médio-alto rendimento, a presença de programas que se dedicam às pequenas e médias empresas (PME), assim como uma formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior, a infraestrutura disponível e o seu preço para acesso a recursos físicos – comunicação, serviços públicos, transporte, terra ou espaço – e a cultura local apresentam uma influência positiva na abertura de novos negócios por mulheres, enquanto as variáveis relacionadas ao apoio recebido por meio de direitos e instituições legais que promovem as PME, ao dinamismo (ou seja, o nível de mudança nos mercados de ano para ano) e a burocracia apresentam uma influência negativa. Para os países de baixo e médio-baixo rendimento, apresentam uma influência positiva as variáveis relacionadas com a burocracia (a medida que impostos ou regulamentos são neutros ou encorajam novas empresas e PME), a formação escolar para a criação ou gestão de PME no sistema de educação ao nível primário e secundário e as normas sociais e culturais que incentivam ou permitem ações que levam a novos métodos de negócios ou atividades que podem vir a resultar em um aumento da riqueza pessoal. Enquanto isso, a presença de programas que

assistam as PME, a possibilidade de formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior, o grau de investimento realizado em I&D e a abertura (ou seja, a medida que as novas empresas são livres para entrar em mercados existentes) apresentam uma influência negativa.

Em termos comparativos, verifica-se que políticas que neutralizam a burocracia apresentam um resultado negativo para os países de alto e médio-alto rendimento enquanto para os países de baixo e médio-baixo apresentam um resultado bastante positivo. O empreendedorismo feminino também é influenciado de forma “inversa”, consoante o nível de rendimento, para as variáveis relacionada a presença e a qualidade dos programas que assistem as PME e a formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior, que apresentam uma influência positiva nos países de alto e médio-alto rendimento e negativas nos países de baixo e médio-baixo rendimento.

A variável que mede o grau de investimento realizado em I&D apresenta uma influência negativa na atividade empreendedora feminina, independentemente do nível de rendimento, enquanto a variável que mede o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais influencia positivamente o empreendedorismo feminino também independentemente do nível de rendimento. As variáveis macroeconómicas selecionadas não apresentam resultados estatisticamente significativos qualquer que seja o nível de rendimento analisado, exceto o PIB *per capita* para países com maior rendimento. No entanto o seu impacto é nulo no nível de empreendedorismo feminino, nestas economias.

A análise aos resultados do modelo 5, ou seja, aquele que pretende estimar (em conjunto) os factores globais que influenciam o empreendedorismo feminino permite concluir que, quando analisados em conjunto, os fatores que possuem influência positiva no empreendedorismo feminino independente do nível de rendimento são a intenção de empreender, a atenção mediática e as normas sociais e culturais locais. Nota-se uma grande variação na influência quantitativa quando se trata da influência dos meios de comunicação social e das normas culturais. Em termos de atenção mediática, em países de alto e médio-alto rendimento, um grau a mais de atenção dada pela mídia conduz a um aumento da atividade empreendedora feminina em 0,08%. Para países de baixo e médio-baixo rendimento o resultado atinge os 0,22%. Quanto às normas culturais a variação é ainda maior. Um aumento de um grau no ambiente cultural incentivador de atividades empreendedoras leva as mulheres a empreender 1,21% a mais, em economias de alto e médio-alto rendimento, contra 19,24% em países de baixo e médio-baixo rendimento.

Enquanto isso, as variáveis que influenciam negativamente o empreendedorismo feminino, independente do nível de rendimento, são: a internacionalização (ou seja, a aspiração de que pelo menos 25% dos clientes sejam externos à economia), o medo de criar uma empresa e o grau de dinamismo da economia em estudo.

Por outro lado, a expectativa de crescimento e empregabilidade das empresas criadas ou a criar, a visão do empreendedorismo como uma carreira desejável, o estatuto proporcionado pelo empreendedorismo, às políticas governamentais, os programas de assistência às PME, o grau de

investimento realizado em I&D e a abertura da economia não demonstram ser variáveis relevantes para o empreendedorismo feminino em países de alto e médio-alto rendimento. No entanto, influenciam negativamente o envolvimento das mulheres com atividades empreendedoras em países de baixo e médio-baixo rendimento. A crença de que se possui as capacidades necessárias para iniciar um novo negócio influencia positivamente o empreendedorismo feminino em países com um baixo e médio-baixo rendimento, sem apresentar relevância estatística para os países de alto e médio-alto rendimento.

Em termos comparativos, ao analisar o empreendedorismo feminino em países de diferentes níveis de rendimento, são encontradas variáveis que influenciam de maneiras opostas o envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras. A conjuntura, a formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior e o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais influenciam positivamente o envolvimento de mulheres em atividade empreendedora em países de alto e médio-alto rendimento. As mesmas variáveis apresentam uma influência oposta em países de baixo e médio-baixo rendimento. Já a disponibilidade de recursos financeiros para as PMEs e a presença de apoio institucional às mesmas são fatores que possuem influência negativa no empreendedorismo feminino em países mais ricos influenciando positivamente o envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras em países mais pobres.

As variáveis relacionadas com o financiamento e a formação variam significativamente em termos da sua influência de acordo com o nível de rendimento. Em países mais ricos a variável relacionada a disponibilidade de recursos financeiros para as PMEs apresenta uma influência negativa (-1,08%). Nos países mais pobres tal disponibilidade de financiamento influencia muito positivamente (15,21%) o envolvimento de mulheres em atividades empreendedoras. O oposto acontece com a variável relacionada com a formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior. Esta variável é decisiva nos países de alto e médio-alto rendimento (influencia positivamente a atividade empreendedora feminina). Também é decisiva nos países com menores rendimentos, mas neste caso a sua influência é negativa (-16,06%).

Concluindo, nos países com um maior rendimento a conjuntura, a intenção de empreender, a influência mediática, a presença de formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior, a infraestrutura e as normas culturais apresentam-se como os fatores que mais influenciam (positivamente) o envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras. Enquanto nos países com um menor rendimento, os fatores relacionados a intenção de empreender, a influência mediática, a disponibilidade de recursos financeiros, a presença de apoio público e as normas culturais são os maiores propulsores de empreendedorismo feminino.

2.3.1.2 Empreendedorismo masculino em países de diferentes níveis de rendimento

A Tabela 9 apresenta os resultados obtidos na estimação dos cinco modelos apresentados anteriormente para explicar a taxa de atividade empreendedora na população masculina em países com diferentes níveis de rendimento.

Para cada um dos modelos, são apresentados os resultados do modelo econométrico que é o mais adequado para realizar a análise pretendida. Assim como realizado para a análise do empreendedorismo feminino, foi definido de acordo com o Teste Hausman qual seria o modelo com os resultados mais apropriados para análise. No caso da taxa empreendedora na população masculina foi indicado que o modelo de efeitos fixos (FE) é o mais adequado para a generalidade dos modelos. Este resultado mostra que a taxa empreendedora masculina apresenta diferenças entre os países em análise que se mantiveram constantes ao longo do tempo – estas diferenças devem-se à existência de variáveis omissas que são melhor captadas pela modelação através dos efeitos fixos. Apenas para o Modelo 1 (que inclui variáveis relacionadas com as aspirações) nos países de alto e médio-alto rendimento e para o modelo 4 (que inclui as variáveis macroeconómicas) nos países de baixo e médio-baixo rendimento, os resultados obtidos pelo modelo de efeitos aleatórios (RE) foram considerados mais apropriados para análise. Nestes casos, as diferenças existentes entre os países variaram ao longo do período em estudo.

Ao observar o conjunto de resultados obtidos é possível analisar o impacto de cada uma das variáveis explicativas no empreendedorismo masculino para diferentes níveis de rendimento. Esta análise apresenta-se após a visualização dos resultados na Tabela 9.

Tabela 9: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo masculino em países com diferentes níveis de rendimento.

Modelos	Modelo1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	RE	FE	FE	FE	FE	FE	FE	RE	FE	FE
Rendimento	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo	Alto e Médio-Alto	Baixo e Médio-Baixo
Constante	12,20***	22,94***	7,36***	31,92***	11,77***	22,48***	9,74***	2,62**	6,31**	40,95***
Crescimento	0,00	0,14***	-	-	-	-	-	-	0,01	0,04
Produto	0,04***	-0,12***	-	-	-	-	-	-	0,01	-0,02
Internacional	-0,04**	0,22***	-	-	-	-	-	-	-0,06**	-0,08
Capacidades	-	-	-0,01	0,29***	-	-	-	-	-0,06	0,16**
Conjuntura	-	-	0,05***	-0,15***	-	-	-	-	0,05**	-0,40***
Medo	-	-	-0,01	-0,10*	-	-	-	-	-0,03	0,09
Intencao	-	-	0,22***	0,17***	-	-	-	-	0,23***	0,26***
Empreendedores	-	-	0,05*	-0,06	-	-	-	-	0,03	-0,16**
Carreira	-	-	-0,11***	-0,16***	-	-	-	-	-0,08**	-0,19***
Status	-	-	0,02	-0,05	-	-	-	-	0,04	-0,40
Midia	-	-	0,08***	-0,05	-	-	-	-	0,08***	0,10
Financiamento	-	-	-	-	-	9,03***	-	-	-0,52	12,95***
Governo	-	-	-	-	1,83***	-6,41***	-	-	0,64	-6,50***
Burocracia	-	-	-	-	-1,42***	11,03***	-	-	-0,79	14,12***
Programas	-	-	-	-	0,35	2,63*	-	-	0,53	-4,13**
Escola	-	-	-	-	0,72	5,03**	-	-	0,67	5,21**
Formacao	-	-	-	-	0,65	-1,82	-	-	1,69**	-13,37***
I&D	-	-	-	-	-0,39	-9,85***	-	-	0,76	-4,98*
Apoio	-	-	-	-	-0,46	-1,36	-	-	-0,54	4,38**
Dinamismo	-	-	-	-	-1,04***	1,42	-	-	-0,54	-0,29
Abertura	-	-	-	-	-0,86	-10,70***	-	-	-1,55*	-14,77***
Infraestrutura	-	-	-	-	0,020	1,57	-	-	-0,24	-2,04
Cultura	-	-	-	-	1,34**	-0,03	-	-	0,55	12,20***
GDPpc	-	-	-	-	-	-	0,00***	0,00***	0,00*	0,00
Desemp	-	-	-	-	-	-	0,07	0,07	0,00	0,13
Os observações e resultados dos testes estatísticos										
Nº de observações	687	242	621	216	632	228	600	183	495	148
Nº de grupos	79	27	78	25	78	26	76	24	74	21
Hausman Test	5,77	22,03***	20,60***	600,16***	71,34***	30,72***	21,06***	2,96	46,12***	196,96***
R2 Within	0,0108	0,1950	0,2180	0,2113	0,0875	0,4206	0,0211	0,0267	0,3008	0,7361
R2 Between	0,0988	0,0323	0,6004	0,1982	0,1634	0,0209	0,1136	0,2158	0,4694	0,1988
R2 Overall	0,0847	0,0206	0,5740	0,1845	0,1385	0,0103	0,0879	0,1919	0,4681	0,1181
F test	n.a	17,12***	18,65***	6,13***	4,73***	11,50***	5,62***	n.a	6,82***	11,38***
Wald Test	10,75**	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	7,31**	n.a	n.a

Notas: * indica significância estatística ao nível de significância de 10%, ** indica significância estatística ao nível de significância de 5%, *** indica significância estatística ao nível de significância de 1%, n.a. indica que o teste não se aplica no modelo.

Relativamente às variáveis relacionadas com as aspirações, incluídas no Modelo 1, apenas uma variável não apresenta significância estatística nos países com alto e médio-alto rendimento. Já as variáveis que se referem ao carácter inovador do produto e à internacionalização da atividade são estatisticamente significativas para ambos os níveis de rendimento. Assim, como já observado para o empreendedorismo feminino, o resultado mais interessante é o das variáveis apresentarem diferentes impactos no nível de empreendedorismo masculino consoante o nível de rendimento. A inovação do produto é vista pelos homens como um incentivo positivo para o seu envolvimento numa atividade empreendedora em economias de alto e médio-alto rendimento, porém, mostra-se como um desincentivo em economias que possuem um baixo e médio-baixo rendimento. Quanto à internacionalização, esta aspiração influencia positivamente o empreendedorismo masculino em economias com baixo e médio-baixo rendimento sendo que para economias com um rendimento mais elevado a internacionalização apresenta uma influência negativa.

No Modelo 2, composto pelas variáveis relacionadas com as atitudes e perceções dos potenciais empreendedores, verifica-se que a conjuntura, a intenção empreendedora, o conhecimento de outros empreendedores e a atenção mediática influenciam positivamente o empreendedorismo masculino em economias mais ricas, enquanto a variável relacionada com a perceção do empreendedorismo como uma carreira desejável influencia os homens negativamente. Já para os países com um menor rendimento observa-se que apenas uma maior perceção das próprias capacidades e a intenção empreendedora influenciam positivamente o empreendedorismo masculino. Simultaneamente, verifica-se uma relação negativa entre as variáveis relacionadas com a conjuntura, o medo de criar um novo negócio e a perceção do empreendedorismo como uma carreira desejável. Nota-se que a variável relacionada com o medo influencia negativamente apenas o empreendedorismo nas economias mais pobres e não possui significância estatística nas economias mais ricas. Além disso verifica-se que enquanto a conjuntura económica possui uma influência positiva nos países de alto e médio-alto rendimento esta mesma variável impacta negativamente o empreendedorismo em economias mais pobres.

Da observação dos resultados do Modelo 3, ou seja, das variáveis relacionadas ao ambiente de negócios, verifica-se que a maioria das variáveis que apresentam significância estatística a apresentam apenas para um dos níveis de rendimento. Apenas as variáveis relacionadas com as políticas públicas que apoiam o empreendedorismo e a neutralidade da burocracia influenciam tanto as economias mais ricas quanto as mais pobres, embora de maneira inversa. Um acréscimo de um grau em termos de políticas públicas existentes na economia apresenta uma influência positiva de 1,83% em países com um rendimento alto e médio-alto, enquanto influencia negativamente (-6,41%) o empreendedorismo masculino em economias mais pobres. O acréscimo de um grau na neutralidade burocrática, um dos resultados mais relevantes encontrados no ambiente de negócios para o empreendedorismo masculino, representa uma influência negativa de 1,42% em economias mais ricas e uma influência positiva de 11,03% em economias mais pobres. Quanto ao resultado obtido para as demais variáveis, nota-se que a disponibilidade de recursos financeiros, a presença de programas que assistam as PME, a formação para a criação e

gestão de PME no sistema escolar, o grau de investimento realizado em I&D e a abertura dos mercados existentes para novas empresas influenciam somente o empreendedorismo nas economias mais pobres. Tal influência é positiva para a maioria das variáveis citadas, exceto para o grau de investimento realizado em I&D e a abertura dos mercados a novas empresas, que impactam negativamente no envolvimento masculino em atividades empreendedoras nas economias mais pobres. Verifica-se ainda, que as variáveis relacionadas com o dinamismo dos mercados e as normas culturais influenciam (positivamente e negativamente, respetivamente) somente os países com um maior rendimento.

As variáveis macroeconómicas analisadas apresentam somente resultados estatisticamente significativos para o PIB *per capita*. Porém a sua influência, efetiva, é nula independentemente do nível de rendimento.

Considerando as variáveis em conjunto (Modelo 5), verifica-se que as economias com um menor nível de rendimento sofrem influencias de mais variáveis que as economias com um rendimento mais elevado. Observa-se que as variáveis relacionadas com a existência de uma maior percepção das próprias capacidades, o grau de conhecimento de outros empreendedores, a disponibilidade de recursos financeiros, as políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo, a neutralidade da burocracia, a presença de programas que assistam as PME, a incorporação da formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, o grau de investimento em I&D, a presença de direitos e instituições legais de apoio as PME e as normas culturais apresentam influencia estatisticamente significativa apenas para os países de baixo e médio-baixo rendimento. De entre as variáveis citadas, as variáveis relacionadas a uma maior percepção das próprias capacidades, a disponibilidade de recursos financeiros, a neutralidade da burocracia, a incorporação da formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, a presença de direitos e instituições legais de apoio as PME e as normas culturais apresentam uma influencia positiva, enquanto as variáveis relacionadas com o conhecimento de outros empreendedores, políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo, a presença de programas que assistam as PME e o grau de investimento em I&D apresentam uma influencia negativa. Os factores que influenciam somente os países de alto e médio-alto rendimento, estão relacionados com a internacionalização (influência negativa), a atenção mediática (influência positiva) e com o PIB *per capita* (impacto nulo).

Comparando os factores que influenciam o empreendedorismo masculino em diferentes níveis de rendimento, nota-se que a conjuntura possui uma influência positiva para o envolvimento dos homens em atividades empreendedoras em economias com um maior rendimento, enquanto apresenta uma influência negativa para economias com um menor nível de rendimento. A intenção de iniciar um novo negócio possui efeitos positivos independentemente do nível de rendimento. De forma contrária, a abertura de negócio como uma escolha de carreira desejável e a abertura dos mercados existentes para novas empresas possuem efeitos negativos também para qualquer nível de rendimento. Quanto à formação para a criação ou gestão de PME no sistema de educação superior, apresenta-se com uma influência positiva em economias mais ricas e negativa em países que apresentam um baixo ou médio-baixo rendimento.

2.3.2 Fatores que influenciam o empreendedorismo, por género, em países de diferentes continentes

2.3.2.1 Empreendedorismo feminino em países de diferentes continentes

A tabela 10 apresenta os resultados obtidos na estimação dos cinco modelos para explicar a taxa de atividade empreendedora na população feminina em países localizados em diferentes continentes – os países em análise estão divididos em quatro grupos, referente a sua localização geográfica: África, América, Europa e Ásia e Oceania. Recorde-se que os países localizados na Oceania foram classificados junto aos localizados na Ásia, pois percebeu-se, ainda na análise descritiva, que a quantidade reduzida de países estudados no continente poderia prejudicar a mensuração dos resultados.

De acordo com o Teste de Hausman, são apresentados os resultados do modelo econométrico que é o mais adequado para realizar a análise pretendida para cada um dos cinco modelos em causa (aspirações, atitudes e percepções, ambiente de negócios, variáveis macroeconómicas e total). Assim como realizado para a análise do empreendedorismo, por género, em países de diferentes níveis de rendimento, foi definido qual seria o modelo (entre o modelo de efeitos fixos e o modelo de efeitos aleatórios) com os resultados mais apropriados para análise. Para o caso da taxa empreendedora na população feminina em diferentes continentes, o teste Hausman indica que, para a maioria dos modelos, o de efeitos fixos é o mais adequado. Este resultado indica que a taxa empreendedora feminina apresenta diferenças entre os países em análise, que compõem cada continente, que se mantiveram constantes ao longo do tempo. Apenas quando se trata dos Modelos 1 e 4, nos países localizados na Europa e na Ásia e Oceania, e do Modelo 2, nos países localizados na Europa, os resultados obtidos pelo modelo de efeitos aleatórios foram considerados mais relevantes.

Ao analisar o conjunto de resultados obtidos, é possível analisar o impacto de cada uma das variáveis explicativas no empreendedorismo feminino em economias localizadas em diferentes continentes. Tal análise descreve-se após a apresentação da tabela.

Tabela 10: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo feminino em países de diferentes continentes.

Modelos	Modelo1 Aspirações				Modelo 2 Atitudes e percepções				Modelo 3 Ambiente de negócios				Modelo 4 Macroeconomia				Modelo 5 Total			
	FE	FE	RE	RE	FE	FE	RE	FE	FE	FE	FE	FE	FE	RE	RE	RE	FE	FE	FE	FE
Continente	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania
Constante	22,10***	17,79***	3,78***	11,38***	44,95***	13,792**	-1,24	11,82***	18,50***	7,79***	5,056***	12,10***	19,77***	8,33***	4,14***	9,83***	12,90	2,31	-1,29	13,40***
Crescimento	0,06	-0,11***	0,01	-0,07***	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,02	-0,05	-0,02	-0,04
Produto	-0,06	0,00	0,02*	0,04*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,15***	0,00	0,00	0,01
Internacional	0,02	-0,73*	0,01	-0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,13***	0,02	-0,01	-0,03
Capacidades	-	-	-	-	0,46***	-0,03	0,04***	-0,07*	-	-	-	-	-	-	-	-	0,44***	0,00	0,00	-0,04
Conjuntura	-	-	-	-	-0,16***	0,17***	0,01	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,63***	0,16***	0,00	0,06
Medo	-	-	-	-	-0,31***	-0,11	0,02	-0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,30***	-0,05	0,00	-0,06**
Intencao	-	-	-	-	0,07**	0,10**	0,19***	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	0,08***	0,06	0,19***	0,00
Empreendedores	-	-	-	-	-0,25***	0,08	0,01	0,13***	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,19***	0,08	0,01	0,09**
Carreira	-	-	-	-	-0,26**	-0,07	0,00	-0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	0,83***	0,02	0,02	-0,12**
Status	-	-	-	-	-0,38***	-0,14**	0,00	-0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,86***	-0,16**	0,02	0,10
Midia	-	-	-	-	0,32***	0,10**	0,00	-0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	0,35***	0,09*	0,02	-0,06
Financiamento	-	-	-	-	-	-	-	-	1,65	-0,48	-0,35	-	-	-	-	-	10,72***	-1,98	-0,02	1,29
Governo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,25	3,37***	-	-	-	-	-2,45	-0,13	-0,72	1,66
Burocracia	-	-	-	-	-	-	-	-	9,17***	-0,90	-0,42	0,40	-	-	-	-	14,46***	0,95	0,43	1,51
Programas	-	-	-	-	-	-	-	-	-13,89***	3,89***	-0,41	-2,70***	-	-	-	-	-18,43***	0,23	0,35	-1,81
Escola	-	-	-	-	-	-	-	-	6,63***	6,08***	-0,48	1,25*	-	-	-	-	3,24**	2,87	-0,79*	0,86
Formacao	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,72**	-0,80	0,41	-0,92	-	-	-	-	-3,38*	-1,11	0,44	-0,10
I&D	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,57	-2,72	-0,46	-1,14	-	-	-	-	-9,08***	0,02	0,54	-2,34**
Apoio	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,75***	-3,19*	0,24	1,68**	-	-	-	-	-1,70	-4,56*	-1,11**	1,23
Dinamismo	-	-	-	-	-	-	-	-	2,19	0,81	-0,06	-1,95***	-	-	-	-	-3,95**	1,77	-0,48**	-1,84***
Abertura	-	-	-	-	-	-	-	-	-4,01	-0,38	1,75***	-3,53***	-	-	-	-	-17,22***	-0,20	0,85*	-2,87**
Infraestrutura	-	-	-	-	-	-	-	-	3,61**	4,07***	-0,48**	1,25**	-	-	-	-	10,68***	5,56***	-0,07	1,20
Cultura	-	-	-	-	-	-	-	-	9,64***	-3,67**	0,56	1,38**	-	-	-	-	14,63***	-2,43	0,65	0,18
GDPpc	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00***	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Desemp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,12	0,13	0,05**	-0,11	0,01	-0,08	0,02	0,05
Oservações e resultados dos testes estatísticos																				
Nº de observações	162	206	323	238	134	184	290	229	152	200	296	212	143	180	279	181	110	156	226	151
Nº de grupos	18	23	36	29	16	23	35	29	18	23	36	27	18	23	35	24	16	23	34	22
Hausman Test	12,54***	11,86***	4,61	2,57	89,15***	52,12***	9,99	64,15***	21,76**	57,54***	36,79***	100,53***	383,36***	15,00***	1,99	2,32	395,73***	57,79***	40,14**	600,33***
R2 Whitin	0,0175	0,0660	0,0127	0,0376	0,5563	0,2805	0,4135	0,1586	0,4226	0,2706	0,1137	0,3427	0,0055	0,0546	0,0204	0,0089	0,9657	0,4774	0,4301	0,5087
R2 Between	0,0016	0,0988	0,1136	0,1527	0,5140	0,1699	0,2965	0,1898	0,0146	0,1140	0,0365	0,0954	0,1006	0,1464	0,0031	0,0016	0,0258	0,3259	0,4211	0,0907
R2 Overall	0,0023	0,0908	0,0789	0,1419	0,5363	0,1825	0,2981	0,1918	0,0099	0,1383	0,0381	0,1062	0,0881	0,0992	0,0054	0,0024	0,0335	0,4013	0,4239	0,0611
F test	0,84	4,24***	n.a	n.a	17,24***	7,45***	n.a	4,52***	8,18***	5,60***	2,65***	8,25***	0,34	4,48**	n.a	n.a	77,80***	3,95***	5,04***	4,31***
Wald Test	n.a	n.a	6,53*	10,70**	n.a	n.a	182,74***	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	4,61*	0,61	n.a	n.a	n.a	n.a

Notas: * indica significância estatística ao nível de significância de 10%, ** indica significância estatística ao nível de significância de 5%, *** indica significância estatística ao nível de significância de 1%, n.a. indica que o teste não se aplica no modelo.

No Modelo 1, referente às variáveis relacionadas as aspirações, nota-se que no continente africano nenhuma variável apresentou resultados estatisticamente significativos. Para a América, observa-se que as variáveis relacionadas com a expectativa de crescimento do negócio e a internacionalização influenciam negativamente o empreendedorismo feminino. Na Europa, apenas a variável relacionada a inovação do produto demonstrou ser relevante, atuando de forma positiva. Os resultados para a Ásia e Oceania, assim como demonstrado para a Europa, revelam que a inovação do produto incentiva o envolvimento das mulheres com uma atividade empreendedora. Já a variável relacionada com a expectativa de crescimento da empresa, assim como observado para a América, apresenta uma influência negativa para as economias localizadas na Ásia e Oceania.

No Modelo 2, referente às variáveis relacionadas com as atitudes e percepções dos potenciais empreendedores, observa-se que todas as variáveis em estudo apresentaram resultados estatisticamente significativos para África enquanto para os demais continentes nem todas as variáveis apresentaram relevância estatística. Nota-se que, para o continente africano, há mais fatores que apresentam influência negativa que positiva no envolvimento das mulheres com atividades empreendedoras. De acordo com os resultados obtidos, na África a existência de uma maior percepção das próprias capacidades, a intenção de iniciar um novo negócio e a influência mediática incentivam o empreendedorismo feminino. Já a conjuntura, o medo do fracasso, o conhecimento de outros empreendedores, a visão do empreendedorismo como uma carreira desejável e que proporciona um estatuto social elevado apresentam impacto negativo. Na América, nota-se que, contrariamente ao observado no continente africano, as variáveis relacionadas com a conjuntura, a intenção de iniciar um novo negócio e a influência mediática influenciam positivamente o empreendedorismo feminino. Já a variável relacionada com o estatuto do empreendedor, tanto na África como na América, demonstra uma influência negativa para o empreendedorismo feminino. No continente europeu, observa-se que a percepção das próprias capacidades e a intenção de abrir um novo negócio são os fatores com maior relevância positiva para o envolvimento das mulheres numa atividade empreendedora. Na Ásia e Oceania a percepção das próprias capacidades influencia negativamente as mulheres, enquanto a variável relacionada ao facto de se conhecer pessoalmente outros empreendedores incentiva o empreendedorismo feminino.

No Modelo 3, onde se estuda a influência do ambiente de negócios, percebe-se que na África, as variáveis relacionadas com a neutralidade da burocracia, a incorporação da formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais e as normas culturais e sociais influenciam positivamente o empreendedorismo feminino. No mesmo continente, as variáveis que medem a presença e a qualidade dos programas que assistem as PME, a incorporação no ensino superior de uma formação para a criação ou gestão de PME e a presença de direitos e instituições de apoio às PMEs têm um impacto negativo no envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras. Na América, observa-se que as variáveis que medem a presença e a qualidade dos programas que assistem as PME, a

incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas e o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais tem um impacto positivo. Pelo contrário, as variáveis relacionadas com a presença de direitos e instituições legais de apoio às PMEs e as normas sociais e culturais possuem uma influência negativa. Para a Europa, apenas duas variáveis demonstraram ser estatisticamente significativas. A abertura da economia incentiva o empreendedorismo feminino neste continente enquanto as infraestruturas existentes, ao contrário do que acontecia na África e América, possuem um impacto negativo. Para a Ásia e Oceania, verifica-se que as variáveis relacionadas com a burocracia, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, a presença de direitos e instituições legais de apoio às PMEs, o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais e as normas sociais e culturais incentivam as atividades empreendedoras femininas. Nestes dois continentes a presença e qualidade dos programas que assistem as PMEs, o dinamismo das economias e a abertura dos mercados impactam negativamente no empreendedorismo feminino.

No Modelo 4, referente às variáveis macroeconómicas, mais uma vez se observa que o PIB *per capita* para economias localizadas na América tem um impacto nulo no nível de empreendedorismo feminino e que a variável referente ao desemprego (composta pela percentagem do desemprego total da população) influencia positivamente o envolvimento das mulheres com atividades empreendedoras em economias localizadas na Ásia e Oceania.

No último modelo, o modelo completo, verifica-se que a África apresenta uma grande quantidade de resultados com relevância estatística. Neste continente, as variáveis relacionadas com a inovação do produto, a perceção das próprias capacidades do empreendedor, a intenção de empreender, o empreendedorismo visto como uma carreira desejável, a influência mediática, a disponibilidade de recursos financeiros, a neutralidade da burocracia, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, a infraestrutura e as normas culturais tem um impacto positivo no empreendedorismo feminino. As variáveis relacionadas com a internacionalização, a conjuntura, o medo do fracasso, o conhecimento de outros empreendedores, o estatuto associado ao empreendedor, a presença e qualidade de programas que assistem as PME, a incorporação no ensino superior de uma formação para a criação ou gestão de PME, o grau de investimento realizado em I&D, o dinamismo anual dos mercados e a abertura dos mercados existentes influenciam negativamente as mulheres na sua vontade empreendedora.

Para a América, os resultados do último modelo permitem concluir que a conjuntura, a influência mediática e o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais incentivam o empreendedorismo feminino, enquanto as variáveis relacionadas com o estatuto do empreendedor e a presença de direitos e instituições legais de apoio às PMEs têm um efeito contrário. Na Europa, nota-se que a intenção de empreender e a abertura dos mercados existentes para novas empresas são fundamentais para o empreendedorismo feminino. Por outro lado, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, a presença de direitos e instituições legais de apoio as PME e o dinamismo dos mercados tem um impacto negativo. Por

fim, para a Ásia e Oceania nota-se que, de entre as variáveis estatisticamente significativas, apenas a variável relacionada com o grau empreendedor demonstra uma relação positiva com o nível de empreendedorismo feminino nestes continentes. Já as variáveis relacionadas com o medo de fracassar no novo negócio, a visão do empreendedorismo como uma carreira de sucesso, o grau de investimento realizado em I&D, o dinamismo dos mercados (de ano para ano) e a abertura destes para novas empresas demonstraram um impacto negativo no envolvimento de mulheres em atividades empreendedoras.

2.3.2.2 Empreendedorismo masculino em países de diferentes continentes

Na Tabela 11 visualizam-se os resultados obtidos na estimação dos cinco modelos – aspirações, atitudes e percepções, ambiente de negócios, variáveis macroeconómicas e total – para explicar a taxa de atividade empreendedora na população masculina em países localizados em diferentes continentes.

Assim como o realizado para a população feminina, são apresentados os resultados do modelo econométrico (entre o modelo de efeitos fixos e o modelo de efeitos aleatórios) que, segundo o Teste Hausman, é o mais adequado para realizar a análise pretendida para cada um dos modelos. Para o caso da taxa empreendedora na população masculina em diferentes continentes, foi indicado que, para a maioria dos modelos, o de efeitos fixos é o mais adequado. Porém, diferentemente das análises realizadas até o momento, no caso dos resultados obtidos para a taxa empreendedora masculina em diferentes continentes, é possível identificar em todos os modelos a presença de melhores resultados obtidos, também, pelo modelo de efeitos aleatórios, dependendo do continente. Ou seja, para os continentes que apresentaram como melhores resultados aqueles do modelo de efeitos fixos, a taxa empreendedora masculina apresenta diferenças entre os países em análise que se mantiveram constantes ao longo do tempo. Já para os continentes onde foram considerados os resultados obtidos através do modelo de efeitos aleatórios as diferenças existentes entre os países não são apenas distintas entre as economias como variaram, também, ao longo do período em estudo.

Por meio da análise do conjunto de resultados obtidos, é possível analisar o impacto de cada uma das variáveis explicativas no empreendedorismo masculino para economias localizadas em diferentes continentes.

Tabela 11: Resultado da estimação dos modelos que explicam o empreendedorismo masculino em países de diferentes continentes.

Modelos	Modelo1 Aspirações				Modelo 2 Atitudes e percepções				Modelo 3 Ambiente de negócios				Modelo 4 Macroeconomia				Modelo 5 Total			
	FE	FE	FE	RE	FE	FE	RE	FE	FE	RE	RE	FE	RE	FE	RE	FE	FE	RE	RE	FE
Continente	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania	África	América	Europa	Ásia e Oceania
Constante	21,94***	21,31***	5,61***	14,84***	34,59***	18,12***	-1,94	17,33***	20,86***	13,51***	9,59***	19,12***	25,47	13,32***	8,87***	13,10***	-88,36***	-20,81***	-2,62	16,04***
Crescimento	0,17***	-0,07	0,07***	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,34***	-	0,03	0,04
Produto	-0,07	0,00	0,05***	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,17***	0,02	-0,01	0,04
Internacional	0,17**	-0,12***	0,00	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,38***	-0,14**	-0,01	-0,04
Capacidades	-	-	-	-	0,52***	-0,08	0,01	-0,19***	-	-	-	-	-	-	-	-	1,27***	0,28***	-0,02	-0,18***
Conjuntura	-	-	-	-	-0,20***	0,19***	0,02	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,08***	0,17***	-0,02	0,10
Medo	-	-	-	-	-0,16***	0,01	0,05**	-0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	0,08*	0,13*	0,03	-0,02
Intencao	-	-	-	-	0,27***	0,16***	0,40***	0,12***	-	-	-	-	-	-	-	-	0,52***	0,26***	0,40***	0,10**
Empreendedores	-	-	-	-	-0,09	0,00	0,05**	0,10**	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-0,06	0,07**	0,10*
Carreira	-	-	-	-	-0,40***	-0,12**	0,01	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	2,30***	-0,11**	0,01	0,19**
Status	-	-	-	-	-0,20**	-0,07	0,00	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,84***	0,06	0,01	-0,06
Midia	-	-	-	-	0,14*	0,08*	0,01	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	0,19**	0,01	0,03	-0,12**
Financiamento	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,06	-1,35	-0,1	-	-	-	-	-	40,82***	-2,86*	-0,16	8,42***
Governo	-	-	-	-	-	-	-	-	4,69**	5,10***	-0,21	4,34***	-	-	-	-	-27,22***	0,88	-0,69	-0,35
Burocracia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,31	-1,14**	-1,16	-	-	-	-	30,54***	2,24	-0,39	4,90***
Programas	-	-	-	-	-	-	-	-	-16,80***	1,15	-0,04	-2,58**	-	-	-	-	-9,36***	-5,31***	0,16	-1,95
Escola	-	-	-	-	-	-	-	-	7,12***	2,75	0,09	3,12***	-	-	-	-	-3,05*	0,44	-0,28	4,62***
Formacao	-	-	-	-	-	-	-	-	2,36	-2,12	0,08	-2,89**	-	-	-	-	14,31***	-0,10	-0,06	-4,32***
I&D	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,25	3,62	-1,68**	1,95	-	-	-	-	-24,34***	6,32***	-0,24	-2,67*
Apoio	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,56	-5,97***	0,54	3,69***	-	-	-	-	0,55	-8,60***	-0,20	3,17**
Dinamismo	-	-	-	-	-	-	-	-	2,29	0,55	-0,17	-0,87	-	-	-	-	-16,22***	3,42***	-0,45	1,44*
Abertura	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,71	-3,98**	2,67***	-4,81***	-	-	-	-	-35,81***	2,05	1,19	-10,25***
Infraestrutura	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,17	5,85***	-1,10***	0,10	-	-	-	-	15,64***	5,40***	-0,60	-1,75*
Cultura	-	-	-	-	-	-	-	-	11,86***	-3,66**	1,43**	-1,17	-	-	-	-	14,12***	-1,08	2,05***	-1,86
GDPpc	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00***	4,89	0,00**	0,00	0,00	0,00*	0,00
Desemp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-0,14	0,06	0,04	0,02	-0,14	-0,01	-0,42
Oservações e resultados dos testes estatísticos																				
Nº de observações	162	206	323	238	134	184	290	229	152	200	296	212	143	180	279	181	110	156	226	151
Nº de grupos	18	23	36	29	16	23	35	29	18	23	36	27	18	23	35	24	16	23	34	22
Hausman Test	14,12***	16,12***	11,07**	3,27	68,63***	22,04***	3,33	34,66***	259,05***	11,56	16,90	27,83***	4,07	10,87***	2,72	5,41*	298,14***	9,26	26,5	899,15***
R2 Whitin	0,0995	0,0548	0,0675	0,0155	0,5445	0,2655	0,5066	0,1344	0,4285	0,3421	0,1629	0,2105	0,0023	0,0604	0,0070	0,0360	0,9485	0,4015	0,4998	0,5348
R2 Between	0,0682	0,1226	0,2493	0,0406	0,7908	0,3179	0,4960	0,0003	0,1104	0,0645	0,0287	0,0010	0,2101	0,0828	0,0347	0,0535	0,0175	0,9480	0,6900	0,0819
R2 Overall	0,0351	0,1043	0,1959	0,0229	0,7787	0,3127	0,4849	0,0074	0,0895	0,1056	0,0357	0,0052	0,1740	0,0516	0,0270	0,0419	0,0178	0,8090	0,6450	0,0762
F test	5,19***	3,48**	6,85***	n.a	16,44***	6,91***	n.a	3,73***	8,38***	n.a	n.a	4,22***	n.a	4,99***	n.a	2,89*	50,84***	n.a	n.a	4,78***
Wald Test	n.a	n.a	n.a	2,08	n.a	n.a	285,55***	n.a	n.a	80,47***	48,25***	n.a	1,28	n.a	2,64	n.a	n.a	554,90***	231,47***	n.a

Notas: * indica significância estatística ao nível de significância de 10%, ** indica significância estatística ao nível de significância de 5%, *** indica significância estatística ao nível de significância de 1%, n.a. indica que o teste não se aplica no modelo.

Os resultados obtidos para as aspirações (Modelo 1) mostram que a expectativa do crescimento do negócio e a internacionalização impactam positivamente no nível de empreendedorismo masculino do continente africano. Na América, a internacionalização impacta negativamente. Ainda de acordo com os resultados do Modelo 1, nota-se que a expectativa de crescimento da empresa e a inovação do produto influenciam de forma positiva o envolvimento dos homens numa atividade empreendedora na Europa. As variáveis relacionadas com as aspirações não apresentam qualquer significância estatística nos continentes Ásia e Oceania.

Relativamente às atitudes e percepções dos potenciais empreendedores (Modelo 2) nota-se que: (i) na África, as variáveis relacionadas com a percepção das próprias capacidades, a intenção de empreender e a influência mediática incentivam positivamente o empreendedorismo masculino, enquanto a conjuntura, o medo do fracasso, a visão do empreendedorismo como uma carreira de sucesso e o estatuto dos empreendedores na sociedade impactam negativamente; (ii) na América, a intenção de empreender e a influência mediática, como em África, e a visão do empreendedorismo como uma carreira de sucesso possuem uma influência positiva no empreendedorismo. Nota-se ainda que, ao contrário do encontrado no continente africano, na América a conjuntura tem uma influência positiva no envolvimento dos homens em atividades empreendedoras; (iii) na Europa, três variáveis demonstraram ser estatisticamente significativas apresentando um sinal positivo: o medo do fracasso, a intenção de empreender e o conhecimento de outros empreendedores; e, (iv) na Ásia e Oceania verifica-se que, tal como na Europa, o empreendedorismo masculino é impactado positivamente pelas variáveis relacionadas com a intenção de empreender e o conhecimento de outros empreendedores, sendo que a variável relacionada com a percepção das próprias capacidades demonstrou possuir um impacto negativo.

Os resultados referentes ao ambiente de negócios (Modelo 3) mostram que a variável relacionada com a presença e qualidade dos programas que assistem as PME impacta negativamente o empreendedorismo masculino na África, sendo que as variáveis relacionadas com as políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas e as normas sociais e culturais incentivam o envolvimento dos homens em atividades empreendedoras. Na América nota-se que as variáveis relacionadas com as políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo e o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais possuem uma influência positiva, enquanto as variáveis relacionadas com a presença de direitos e instituições legais de apoio às PMEs, a abertura dos mercados existentes para novas empresas e as normas culturais impactam negativamente. Já na Europa observa-se que, diferentemente do resultado para a América, a abertura dos mercados e as normas culturais e sociais vigentes influenciam negativamente o empreendedorismo masculino, enquanto a neutralidade da burocracia, o grau de investimento em I&D e o grau de acesso das economias a infraestruturas físicas e comerciais possuem um impacto negativo nos potenciais empreendedores. Para a Ásia e Oceania, os resultados indicam que as políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas e a presença de direitos e instituições legais de apoio às PMEs incentivam o

empreendedorismo masculino, enquanto a presença e qualidade dos programas que assistem as PMEs, a incorporação no ensino superior de uma formação para a criação ou gestão de PME e a abertura dos mercados existentes para novas empresas influenciam negativamente o envolvimento dos homens em atividades empreendedoras. As variáveis macroeconómicas (Modelo 4) não apresentam resultados estatisticamente significativos qualquer que seja o continente analisado, exceto o PIB *per capita* para as economias localizadas na América, Ásia e Oceania. Porém a sua influência demonstra ser nula.

Os resultados do Modelo 5 mostram que as variáveis relacionadas com a inovação do produto, a internacionalização, a perceção das próprias capacidades, o medo do fracasso, a intenção de empreender, a visão do empreendedorismo como uma carreira de sucesso, a influência mediática, a disponibilidade de recursos financeiros, a neutralidade da burocracia, a incorporação no ensino superior de formação para a criação ou gestão de PME, o grau de acesso das economias a infraestruturas e as normas culturais incentivam positivamente o empreendedorismo nas economias localizadas em África. Já as variáveis relacionadas com a expectativa de crescimento do negócio, a conjuntura, o estatuto do empreendedor na sociedade, as políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo, a presença e qualidade dos programas que assistem as PME, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas primárias e secundárias, o grau de investimento em I&D, o dinamismo e abertura dos mercados influenciam de forma negativa o empreendedorismo nas economias africanas em estudo. Percebe-se e salienta-se que para a África se obteve uma grande quantidade de resultados relevantes e estatisticamente significativos.

Ainda de acordo com os resultados obtidos para o Modelo 5, na América as variáveis relacionadas a perceção das próprias capacidades empreendedoras, a conjuntura, o medo do fracasso, a intenção de empreender, o grau de investimento em I&D, o dinamismo da economia e o grau de acesso das economias a infraestruturas têm um impacto positivo no empreendedorismo masculino. Já as variáveis relacionadas com a internacionalização, a visão do empreendedorismo como uma carreira de sucesso, a disponibilidade de recursos financeiros, a presença e qualidade dos programas que assistem as PME e a presença de direitos e instituições legais de apoio às PMEs possuem um impacto negativo. Na Europa, que apresentou a menor quantidade de resultados estatisticamente significativos, verifica-se que a intenção de empreender, o conhecimento de outros empreendedores e as normas culturais e sociais impactam positivamente no envolvimento dos homens em atividades empreendedoras. Nas economias localizadas na Ásia e Oceania, verifica-se que a intenção de empreender, o conhecimento de outros empreendedores, a visão do empreendedorismo como uma carreira de sucesso, a disponibilidade de recursos financeiros, a burocracia, a incorporação de uma formação para a criação ou gestão de PME nas escolas, a presença de direitos e instituições legais de apoio as PME e o dinamismo dos mercados impactam de forma positiva no nível empreendedor masculino, enquanto a perceção das próprias capacidades empreendedoras, a influência mediática, a incorporação no ensino superior de uma formação para a criação ou gestão de PMEs, o grau de investimento em I&D, a

abertura dos mercados existentes a novas empresas e ao grau de acesso das economias a infraestruturas têm uma influência negativa.

2.3.3 Análise comparativa dos resultados

Para apresentar uma exposição mais clara dos resultados obtidos e analisados nas secções anteriores, serão verificadas as diferenças e semelhanças encontradas e estatisticamente relevantes entre os fatores que influenciam o empreendedorismo, para cada um dos géneros, em cenários com diferentes níveis de rendimento e em diferentes continentes.

Na Tabela 12 é possível observar a influência de cada uma das variáveis independentes na taxa de atividade empreendedora em países com diferentes níveis de rendimento, apresentando-se uma distribuição de resultados por género. Na tabela é possível verificar se a influência estimada de cada variável independente possui, ou não, significância estatística e se o seu impacto no empreendedorismo – tanto para os homens quanto para as mulheres – é positivo ou negativo.

Tabela 12: Impacto das variáveis independentes no empreendedorismo feminino e masculino em economias com diferentes níveis de rendimento.

Variáveis independentes	Alto e Médio-Alto Rendimento		Baixo e Médio-Baixo Rendimento	
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
Crescimento	-	-	-	(-)
Produto	-	-	-	-
Internacional	(-)	(-)	-	(-)
Capacidades	-	-	(+)	(+)
Conjuntura	(+)	(+)	(-)	(-)
Medo	-	(-)	-	(-)
Intencao	(+)	(+)	(+)	(+)
Empreendedores	-	-	(-)	(-)
Carreira	(-)	-	(-)	(-)
Status	-	-	-	(-)
Mídia	(+)	(+)	-	(+)
Financiamento	-	(-)	(+)	(+)
Governo	-	-	(-)	(-)
Burocracia	-	-	(+)	(+)
Programas	-	-	(-)	(-)
Escola	-	-	(+)	(+)
Formacao	(+)	(+)	(-)	(-)
I&D	-	-	(-)	(-)
Apoio	-	(-)	(+)	(+)
Dinamismo	-	(-)	-	(-)
Abertura	(-)	-	(-)	(-)
Infraestrutura	-	(+)	-	(-)
Cultura	-	(+)	(+)	(+)
GDPpc	(nulo)	-	-	-
Desemprego	-	-	-	-

Notas: o símbolo - indica ausência de significância estatística para o resultado estimado; (+) indica a presença de significância estatística e uma influência positiva da variável independente sobre a TEAf e/ou aTEAm; (-) indica a presença de significância estatística e uma influência negativa da variável independente e a TEAf e/ou a TEAm.

De acordo com o apresentado na Tabela 12, verifica-se que de entre as variáveis relacionadas com as aspirações, a variável que mede o grau de inovação do produto não apresenta resultados estatisticamente significativos para a análise. Já a expectativa de crescimento da empresa é um fator que influencia negativamente apenas as mulheres em países de baixo e médio-baixo rendimento, não sendo relevante para os homens que vivem em países com o mesmo nível de rendimento. Tal resultado pode estar relacionado com o facto das empresas lideradas por homens apresentarem uma maior dimensão (Tsyganova & Shirokova, 2010) e diferentes desempenhos daquelas geridas por mulheres (Kargwell, 2012). A variável que mede a aspiração da empresa poder internacionalizar-se apresenta um impacto negativo para o envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras nos países mais ricos e um impacto, também negativo, para as mulheres dos países com um menor nível de rendimento.

Ao analisar os resultados estimados para as variáveis que medem as atitudes e percepções dos potenciais empreendedores, nota-se que a percepção das suas próprias capacidades apresenta significância estatística e uma influência positiva, tanto para homens quanto para mulheres, em países com um baixo e médio-baixo rendimento, sendo que para as economias mais ricas não apresenta resultados significativos. O resultado obtido para as mulheres em países com um menor nível de rendimento encontra-se alinhado com a literatura. Vários autores afirmam que a percepção de se possuírem as habilidades necessárias para empreender possui um impacto positivo sobre a probabilidade de uma mulher se envolver em atividades empreendedoras (Alvarez, Noguera e Urbano, 2012).

Enquanto isso, a conjuntura (que, recorde-se, mede a percentagem da população entre os 18 e os 64 anos que vêem boas oportunidades para iniciar uma empresa onde vivem) apresenta uma influência positiva na atividade empreendedora, independente do género, nos países mais ricos e negativa nos países mais pobres. Desta forma confirma-se que o empreendedorismo parece ser uma escolha mais atraente para as economias mais ricas, já que a diferenciação dos consumidores e a criação de diferentes nichos de mercado apresentam oportunidades de negócios (Wennekers, 2006). Isso pode ser explicado também, de acordo com a literatura, pelo facto dos países com um nível mais baixo de rendimento e que apresentam opções insatisfatórias ou falta de oportunidades de emprego, desenvolverem as suas atividades empreendedoras por necessidade (Serviere, 2010; Zaouali et al., 2015; Block & Wagner, 2013; Minniti & Arenius, 2003). Já a percepção de boas oportunidades para iniciar uma empresa, que de acordo com os resultados obtidos nesta investigação apresenta uma influência positiva no empreendedorismo dos países mais ricos, está relacionada ao empreendedorismo por oportunidade, que consiste na opção de desenvolver uma oportunidade de negócio de forma voluntária (Fossen & Büttner, 2013). Quanto ao medo do fracasso ao empreender, os resultados mostram que a variável apresenta uma significância negativa estatisticamente significativa apenas para as mulheres, independente do nível de rendimento. Este resultado confirma os resultados da literatura existente que afirmam que factores de percepção subjetiva, como o medo de falhar, fazem com que as mulheres arrisquem com muito mais cuidado (Pérez & Hernández, 2016) o que pode influenciar negativamente o

empreendedorismo feminino. Já os homens são considerados como mais tolerantes face a um possível fracasso (Román & Brändle, 2016).

A intenção de iniciar um novo negócio apresenta-se como o único fator com impacto positivo, qualquer que seja o género considerado ou o nível de rendimento da economia. No caso das mulheres, a intenção de iniciar um novo negócio pode estar envolvida, muitas vezes, com as vantagens que elas acreditam estar inerentes à carreira empreendedora. Tais benefícios percebidos pelas mulheres são, por exemplo, uma maior liberdade, realização pessoal e profissional, autonomia, independência financeira e satisfação com a atividade exercida (Silveira & Gouvêa, 2008).

O conhecimento de outros empreendedores estima-se apresentar uma influência negativa, tanto para homens como para mulheres, em países com um menor nível de rendimento, não possuindo significância estatística no nível de atividade empreendedora nos países mais ricos. Já a visão do empreendedorismo como uma carreira desejável apresenta uma influência negativa para os homens, independentemente do nível de rendimento, e para as mulheres em economias mais pobres.

A percepção dos empreendedores como pessoas bem-sucedidas e com um estatuto elevado estima-se ser um fator de influência apenas para o empreendedorismo feminino em economias com um baixo e médio-baixo rendimento – nestas economias e para as mulheres o impacto é negativo. Por fim, verifica-se que a atenção dada ao fenómeno empreendedor pelos meios de comunicação social, ou seja, a apresentação e divulgação de histórias sobre novas empresas de sucesso, incentiva o empreendedorismo para homens e mulheres em economias com um alto e médio-alto rendimento e influencia, também de forma positiva, o empreendedorismo feminino nos países com um menor nível de rendimento.

Ao analisar o ambiente de negócios que envolve a atividade empreendedora verifica-se o que abaixo se expõe. Sabe-se que as principais barreiras e impedimentos de inovação nas economias são os procedimentos e os custos iniciais dos novos negócios (Doruk & Söylemezoğlu, 2014). Ora, de acordo com os resultados obtidos, o financiamento impacta positivamente no envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras em economias mais pobres e influencia negativamente o empreendedorismo feminino em economias com um maior nível de rendimento. De acordo com a literatura, as mulheres têm receio de verem os seus pedidos de empréstimo negados e são menos propensas a solicitar auxílios (Coleman, 2007). Face a este obstáculo acabam a procurar apoio em fontes internas de financiamento (Pérez & Hernández, 2016). Assim explica-se o facto das mulheres serem influenciadas positivamente para recorrer a auxílios financeiros em economias mais pobres e, de forma negativa, em economias mais ricas. As dificuldades de crédito afetam mais as mulheres do que os homens nos países menos desenvolvidos (Minniti & Naudé, 2010).

Já o apoio ao empreendedorismo fornecido por meio de políticas públicas, a presença e qualidade de programas que assistam directamente as pequenas e médias empresas e o grau de

investimento em investigação e desenvolvimento (I&D), estima-se uma influência negativa sobre empreendedorismo, independentemente do género, em países com um menor nível de rendimento. Os três aspetos anteriores não apresentam significância estatística nas economias mais ricas. Os resultados obtidos encontram-se alinhados com a literatura, que afirma que a tecnologia existente nas economias mais ricas geralmente é de difícil acesso e possuem um custo elevado para as economias menos desenvolvidas (Serviere, 2010). Note-se, ainda, que as economias em desenvolvimento devem ressaltar a importância da adoção de estratégias adequadas para incentivar o empreendedorismo para que se obtenham resultados semelhantes aos dos países desenvolvidos (Urbano & Aparicio, 2016).

Simultaneamente, os fatores relacionados com a redução da burocracia e a incorporação nas escolas secundárias de uma formação para a criação e gestão de PME influenciam positivamente, independentemente do género, a atividade empreendedora em economias com um nível de rendimento baixo e médio-baixo, sem apresentar significância estatística para o envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras em economias com um alto e médio-alto rendimento. Confirma-se que as condições regulamentares podem influenciar o envolvimento dos indivíduos em atividades empreendedoras (Lim et al., 2016), principalmente em países com um menor nível de rendimento.

Já a incorporação de formação relacionada com o empreendedorismo no ensino superior influencia positivamente a atividade empreendedora de ambos os géneros nos países mais ricos e negativamente aquela que se realiza nos países mais pobres. De acordo com a literatura, o empreendedorismo é um fenómeno menos conhecido e estimulado em economias menos desenvolvidas, o que pode refletir-se numa menor experiência da população na abertura e funcionamento de novas empresas (Verheul & van Stel, 2007). A presença de direitos e instituições legais e de avaliações que apoiam ou promovem as PME incentiva o empreendedorismo em países com um rendimento baixo e médio-baixo, sendo que apresenta um impacto negativo no empreendedorismo feminino nos países com um maior nível de rendimento.

Ressaltando ainda a importância da realização de uma análise por género, a variável relacionada ao dinamismo dos mercados impacta somente no envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras, sendo este um impacto negativo independentemente do nível de rendimento da economia. O nível de abertura dos mercados estima-se que apresente um impacto negativo no nível de empreendedorismo, tanto masculino como feminino, em economias com um baixo e médio-baixo nível de rendimento e no empreendedorismo masculino nos países mais ricos.

Os resultados estimados para a variável que mede o grau de facilidade de acesso a recursos físicos a um preço que não discrimina as PME ressaltam a importância da realização deste trabalho de investigação por género e por nível de rendimento – a variável apresenta diferentes significâncias por género e nível de rendimento. As infraestruturas apresentam impacto somente no empreendedorismo feminino, positivo nas economias mais ricas e negativo nas economias mais pobres. Confirma-se que as condições, mais ou menos adversas, às quais os potenciais

empreendedorismos estão expostos influenciam o empreendedorismo de diferentes formas (Porfírio et al., 2016).

Por fim, as normas sociais e culturais impactam positivamente o empreendedorismo, independentemente do género, em países de baixo e médio-baixo rendimento e incentivam, também, o empreendedorismo masculino em economias mais ricas. Confirma-se que políticas para estimular a cultura empreendedora possuem um impacto positivo sobre o empreendedorismo (Castaño et al., 2016).

As variáveis macroeconómicas seleccionadas não apresentam significância estatística por géneros ou nível de rendimento. Observa-se apenas que a variável PIB *per capita* apresenta uma influência nula no empreendedorismo masculino em economias com um alto e medio-alto rendimento.

A Tabela 13 apresenta o mesmo tipo de análise que a tabela anterior, tendo em conta os dois géneros, mas para as economias localizadas em diferentes continentes. Assim, é possível verificar qual a influência de cada variável independente, no caso de possuir significância estatística, na atividade empreendedora feminina e masculina.

Tabela 13: Impacto das variáveis independentes no empreendedorismo feminino e masculino em economias localizadas em diferentes continentes.

Variáveis independentes	África		América		Europa		Ásia e Oceania	
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
Crescimento	(-)	-	-	-	-	-	-	-
Produto	(+)	(+)	-	-	-	-	-	-
Internacional	(+)	(-)	(-)	-	-	-	-	-
Capacidades	(+)	(+)	(+)	-	-	-	(-)	-
Conjuntura	(-)	(-)	(+)	(+)	-	-	-	-
Medo	(+)	(-)	(+)	-	-	-	-	(-)
Intencao	(+)	(+)	(+)	-	(+)	(+)	(+)	-
Empreendedores	-	(-)	-	-	(+)	-	(+)	(+)
Carreira	(+)	(+)	(-)	-	-	-	(+)	(-)
Status	(-)	(-)	-	(-)	-	-	-	-
Midia	(+)	(+)	-	(+)	-	-	(-)	-
Financiamento	(+)	(+)	(-)	-	-	-	(+)	-
Governo	(-)	-	-	-	-	-	-	-
Burocracia	(+)	(+)	-	-	-	-	(+)	-
Programas	(-)	(-)	(-)	-	-	-	-	-
Escola	(-)	(+)	-	-	-	(-)	(+)	-
Formacao	(+)	(-)	-	-	-	-	(-)	-
I&D	(-)	(-)	(+)	-	-	-	(-)	(-)
Apoio	-	-	(-)	(-)	-	(-)	(+)	-
Dinamismo	(-)	(-)	(+)	-	-	(-)	(+)	(-)
Abertura	(-)	(-)	-	-	-	(+)	(-)	(-)
Infraestrutura	(+)	(+)	(+)	(+)	-	-	(-)	-
Cultura	(+)	(+)	-	-	(+)	-	-	-
GDPpc	-	-	-	-	(nulo)	-	-	-
Desemprego	-	-	-	-	-	-	-	-

Notas: o símbolo - indica ausência de significância estatística para o resultado estimado; (+) indica a presença de significância estatística e uma influência positiva da variável independente sobre a TEAf e/ou aTEAm; (-) indica a presença de significância estatística e uma influência negativa da variável independente e a TEAf e/ou a TEAm.

De acordo com o apresentado na Tabela 13 verifica-se que, de entre as variáveis relacionadas com as aspirações, a variável que mede a expectativa de crescimento da empresa é um factor que influencia negativamente apenas os homens em economias localizadas na África, sendo que para os demais continentes não apresenta resultados significativos. A variável que mede o grau de inovação do produto apresenta um impacto positivo para o envolvimento de homens e mulheres com atividades empreendedoras no continente africano. Logo, a África apresenta um ambiente para os empreendedores em potencial, independentemente do género, diferente do apresentado nos demais continentes. Este resultado é relevante para esta investigação, pois esta mesma variável não apresentou resultados estatisticamente significativos para nenhum nível de rendimento estudado. Infere-se que, de facto, os fatores que influenciam o empreendedorismo podem variar de acordo com análises realizadas sob diferentes perspetivas.

A variável que mede a aspiração da empresa poder internacionalizar-se apresenta um impacto positivo para os homens em economias localizadas na África, enquanto impacta negativamente as mulheres neste mesmo continente e tem um impacto, também negativo, para os homens nas economias localizadas na América. É possível perceber a existência de uma diferença do impacto dos factores de influência entre os géneros, o que está alinhado com a literatura. Esta ressalta a importância de considerar os detalhes da sociedade no qual os potenciais empreendedores estão inseridos, já que as realidades enfrentadas pelas mulheres são diferentes de acordo com o espaço social em que se encontram (Moreno, 2016).

Ao analisar os resultados estimados para as variáveis que medem as atitudes e percepções dos potenciais empreendedores, observa-se que a percepção das suas próprias capacidades apresenta significância estatística e uma influência positiva, tanto para homens quanto para mulheres, em países localizados na África, e uma influência, também positiva, para os homens em economias localizadas na América. Já para os homens em países localizados na Ásia e Oceania, a percepção das próprias capacidades apresenta uma influência negativa. Este resultado entra em confronto com o visto na literatura, que afirma que a percepção de possuir habilidades suficientes parece ter efeito positivo independentemente da cultura, do nível geral de atividade empresarial ou das configurações institucionais da economia (Minniti & Nardone, 2007).

A variável relacionada à conjuntura apresenta influências opostas quando comparados os resultados obtidos para os continentes africano e americano. Enquanto na África, independentemente do género, a conjuntura impacta negativamente no empreendedorismo, na América, também tanto para homens quanto para mulheres, a variável impacta de forma positiva. Com isso, parece confirmar-se que em países – neste caso em continentes – que apresentam quadros mais desafiantes para a criação de atividades empreendedoras, o reconhecimento de oportunidades é influenciado por variáveis inexistentes em economias mais desenvolvidas (Serviere, 2010).

Quanto ao medo do fracasso ao empreender, os resultados mostram que a variável apresenta uma influência negativa para o envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras na

África, Ásia e Oceania, enquanto incentiva o empreendedorismo masculino na África e na América. Logo, assim como visto nos resultados obtidos para o empreendedorismo, por gênero, em economias com diferentes níveis de rendimento e também na literatura, o medo de fracassar é algo que inibe mais as mulheres que os homens quando se trata de empreender.

Já a intenção de iniciar um novo negócio apresenta-se como o único fator com impacto positivo para o empreendedorismo masculino em qualquer que seja o continente considerado, sendo que para o envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras apresenta uma influência positiva para as economias localizadas apenas na África e Europa.

Para a variável relacionada com o conhecimento de outros empreendedores, estima-se que apresente uma influência positiva para os homens na Europa e uma influência, também positiva, nas economias localizadas na Ásia e Oceania, independentemente do gênero. Ou seja, a única influência negativa desta variável foi encontrada na análise por nível de rendimento. Recorde-se que se observou que o conhecimento de outros empreendedores influencia negativamente a atividade empreendedora, independentemente do gênero, nas economias mais pobres.

Quanto à visão do empreendedorismo como uma carreira desejável, a variável apresenta uma influência positiva para homens e mulheres na África, enquanto impacta positivamente os homens e negativamente as mulheres em economias localizadas na Ásia e Oceania. Este mesmo fator de influência, relacionado com a visão da carreira do empreendedor como desejável, impacta ainda, de forma negativa, o envolvimento dos homens em atividades empreendedoras na América. A percepção dos empreendedores como pessoas bem-sucedidas e com um estatuto elevado estima-se ser um fator de influencia negativo para o empreendedorismo, independentemente do gênero, na África e apresenta um impacto, também negativo, para o empreendedorismo feminino na América. É possível relacionar, no caso das mulheres, a influência negativa observada em alguns continentes e a visão do empreendedorismo como uma carreira desejável e da percepção dos empreendedores como pessoas bem-sucedidas, com o fato de que a propensão feminina para empreender ser influenciada pelo cuidado das mulheres com a família e a sua percepção como mães e esposas (Moreno, 2016). Por outro lado, a autonomia feminina é julgada como desnecessária e improvável (Amorim & Batista, 2012).

Por fim, verifica-se que a influência mediática, ou seja, a apresentação e divulgação de histórias sobre novas empresas de sucesso, incentiva o empreendedorismo para homens e mulheres em economias localizadas na África e influencia, também de forma positiva, o empreendedorismo feminino na América, enquanto desestimula o empreendedorismo masculino na Ásia e Oceania.

Ao analisar o ambiente de negócios que envolve a atividade empreendedora, verifica-se que o financiamento impacta positivamente no envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras na África e impacta, de forma positiva, o empreendedorismo masculino na Ásia e Oceania e, de forma negativa, o empreendedorismo masculino na América. O que confirma que a interação entre capital humano e financeiro a nível individual impacta no envolvimento em atividades empreendedoras (Lim et al., 2016).

Para o apoio ao empreendedorismo fornecido por meio de políticas públicas nota-se apenas significância estatística no resultado obtido para o empreendedorismo masculino na África, onde a variável impacta de forma negativa. Já o fator relacionado a redução da burocracia influencia de forma positiva o empreendedorismo feminino e masculino na África, e impacta, também de forma positiva, no envolvimento dos homens em atividades empreendedoras na Ásia e Oceania. Ora, de acordo com a literatura, o principal factor de influência no aumento da taxa de atividade empreendedora numa economia relaciona-se com questões institucionais relacionadas com a regulamentação (Stenholm et al., 2013). A presença e qualidade de programas que assistam directamente as pequenas e médias empresas impacta negativamente, independentemente do género, no empreendedorismo em África e, também, no empreendedorismo masculino na América. Nota-se, ainda, que a presença de direitos e instituições legais que promovem as PME's influencia de forma negativa o empreendedorismo, independentemente do género, na América e o empreendedorismo feminino na Europa, e influência, de forma positiva, apenas o empreendedorismo masculino na Ásia e Oceania.

A incorporação nas escolas secundárias de uma formação para a criação e gestão de PME's influencia de forma positiva o envolvimento de mulheres em atividades empreendedoras na África e dos homens na Ásia e Oceania, porém tem um impacto negativo no empreendedorismo masculino na África e no feminino na Europa. Já a incorporação de formação relacionada com o empreendedorismo no ensino superior influencia positivamente os homens e negativamente as mulheres na África, e impacta, agora de forma negativa, o empreendedorismo feminino na África e masculino na Ásia e Oceania.

Quanto ao grau de investimento em I&D, estima-se uma influência negativa no empreendedorismo, independente do género, na África, Ásia e Oceania, e uma influência positiva apenas para o empreendedorismo masculino na América. Pode-se realizar uma breve comparação com os resultados obtidos na análise por nível de rendimento, na qual se verificou uma influência negativa, independentemente do género, em países com um menor nível de rendimento, como é o caso da maioria dos países localizados na África, por exemplo. Por outro lado, os resultados estimados para a variável que mede o grau de facilidade de acesso a recursos físicos a um preço que não discrimine as PME's apresenta um impacto negativo sobre o empreendedorismo masculino na Ásia e Oceania, e um impacto positivo no envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras na África e América.

Por sua vez o dinamismo anual dos mercados apresenta um impacto negativo no envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras na África, e impacta, de forma positiva, o empreendedorismo masculino na América, Ásia e Oceania e, de forma negativa, o empreendedorismo feminino na Europa, Ásia e Oceania. O nível de abertura dos mercados estima-se que apresente um impacto negativo no nível de empreendedorismo, tanto masculino como feminino, em economias localizadas na África, Ásia e Oceania, e um impacto positivo no envolvimento dos homens com atividades empreendedoras na Europa.

Por fim, as normas sociais e culturais impactam positivamente o empreendedorismo, independentemente do gênero, na África e incentivam, também, o empreendedorismo masculino na Europa. Sabe-se, pela literatura, que a cultura da colaboração no empreendedorismo está relacionada com a cultura empresarial local que pode promover a proximidade ou a distância social (Letaifa & Primard, 2016).

As variáveis macroeconômicas selecionadas não apresentam significância estatística por gêneros ou continente. Observa-se apenas que a variável PIB *per capita* apresenta uma influência nula no empreendedorismo masculino em economias localizadas na Europa.

CONCLUSÃO

Este trabalho de investigação procurou analisar os fatores que influenciam o fenómeno do empreendedorismo, por género, em economias que apresentam diferentes níveis de rendimento e que estão localizadas em diferentes continentes. Para alcançar tal objetivo realizou-se uma revisão bibliográfica sobre a temática. O estudo da literatura existente teve como objetivo contextualizar o assunto em análise e também direcionar a realização da análise empírica, de forma relevante. As variáveis foram selecionadas com o intuito de identificar os principais fatores que podem influenciar as atividades empreendedoras no mundo. Com tais variáveis foi realizada uma análise empírica utilizando estatísticas para um conjunto de 9 anos (entre 2007 e 2015) recolhidos para um total de 107 países, no *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) e no Banco Mundial.

Com a análise descritiva realizada no Capítulo II desta dissertação foi possível verificar que, num âmbito global e independente do nível de rendimento ou da localização geográfica da economia, as mulheres empreendem menos que os homens. Este resultado está alinhado com o encontrado na literatura, que afirma que o nível de envolvimento feminino em atividades empreendedoras ainda é menor quando comparado com o nível de envolvimento masculino. Os vários autores abordados mostram ser bastante complexa a explicação para o número significativamente menor de negócios geridos por mulheres, quando comparados com os dos homens (Tsyganova & Shirokova, 2010; Minniti & Naudé, 2010). Ainda de acordo com os resultados obtidos pela análise descritiva realizada, verificou-se que nos países de baixo e médio-baixo rendimento há um maior envolvimento da população com idades entre os 18 e os 64 anos em atividades empreendedoras quando comparado com aquele existente em países de alto e médio-alto rendimento. Quanto ao empreendedorismo, por género, em países com diferentes níveis de rendimento, observou-se

que a participação das mulheres no empreendedorismo duplica ao passar de níveis mais elevados de rendimento para níveis de menor rendimento. Enquanto isso, não se mostra tão acentuado no crescimento da atividade empreendedora masculina ao passar de países mais ricos para países mais pobres.

De acordo com a literatura, em países com um menor nível de rendimento e com uma situação económica adversa há uma presença maior de empreendedores por necessidade (Verheul & van Stel, 2007; Kontolaimou et al., 2016). Por outro lado, as mulheres empreendem mais por necessidade do que os homens (Verheul et al., 2006). Face ao exposto é possível interpretar com mais clareza os possíveis motivos para os resultados obtidos na análise descritiva do empreendedorismo por género em economias com diferentes níveis de rendimento e localizadas em diferentes continentes. De facto, a análise descritiva mostrou ainda que a taxa de atividade empreendedora pode sofrer grandes alterações de acordo com o continente em que se localiza a economia. Por exemplo, notou-se que a África apresenta a maior média de taxa de atividade empreendedora e que a Europa apresenta a menor. Quanto ao género, a maior disparidade apresentou-se na Ásia, onde 15,3% dos homens empreendem enquanto apenas 9,3% das mulheres o fazem.

Após a análise descritiva, foi aplicada a análise econométrica de dados em painel, que possibilitou identificar e quantificar a influência de diversos fatores no empreendedorismo, por género, em economias com diferentes níveis de rendimento e continentes. Foi analisada e quantificada a influência de fatores relacionados com as aspirações, atitudes e perceções dos empreendedores em potencial, com o ambiente de negócios envolvente e duas variáveis macroeconómicas.

Através da análise econométrica observou-se que, de facto, as variáveis estudadas influenciam de diferentes formas o envolvimento de homens e mulheres em atividades empreendedoras em economias com diferentes níveis de rendimento e localizadas em diferentes continentes. A relevância da separação da análise por rendimento foi confirmada pelo grande número de resultados significativamente estatísticos e que foram possíveis de serem comparados com a literatura já existente, principalmente para o empreendedorismo feminino. A análise realizada por continentes também se mostrou importante, pois apresentou uma grande diversidade de resultados perante a análise por géneros.

Através da análise econométrica realizada por género e por rendimento conclui-se que, por exemplo, a expectativa de crescimento da empresa tem um impacto negativo apenas para as mulheres em países com um rendimento baixo e médio-baixo, não sendo relevante para os homens que vivem em economias com o mesmo nível de rendimento. O resultado pode estar relacionado com o facto das empresas lideradas por mulheres apresentarem uma menor dimensão, de acordo com a literatura abordada no primeiro capítulo. Já a perceção das próprias capacidades foi considerado um fator de influência positivo, independentemente do género, em países com um menor rendimento, sem apresentar resultados significativos para as economias mais ricas. Tal como se sugeriu na literatura, a perceção de se possuir as habilidades necessárias

para empreender impacta positivamente no envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras.

Os resultados obtidos para a conjuntura que, recorde-se, mede a percentagem da população entre os 18 e os 64 anos que vêem boas oportunidades para iniciar uma empresa onde vivem, realçam a importância da análise realizada por rendimentos. Observou-se que, independentemente do género, este fator possui um impacto positivo na atividade empreendedora nos países mais ricos e negativo nos países mais pobres. Este resultado pode estar relacionado com o facto de que nos países com um menor nível de rendimento os empreendedores desenvolverem as suas atividades por necessidade, como referido na literatura. Em simultâneo, conclui-se que a perceção de boas oportunidades para iniciar um negócio influencia positivamente o empreendedorismo nas economias com um maior nível de rendimento relacionando-se com o facto do empreendedorismo, nestas economias, ter na sua origem a oportunidade. Verificou-se, ainda, que o medo do fracasso ao empreender influencia negativamente apenas as mulheres, independentemente do nível de rendimento. Este facto é, também, citado na literatura por alguns autores, que afirmam que as mulheres arriscam com muito mais cuidado enquanto os homens são mais tolerantes perante um possível fracasso. Além disso, os resultados obtidos nesta investigação mostram que esse fator mantém a sua influência negativa para o empreendedorismo feminino independentemente do nível de rendimento da economia. A intenção de iniciar um novo negócio apresenta-se como o único fator com impacto positivo, independentemente do género considerado ou do nível de rendimento da economia. Já perceção dos empreendedores como pessoas bem-sucedidas possui uma influência negativa no empreendedorismo feminino em países com um baixo ou médio-baixo rendimento.

Ainda sobre os principais resultados obtidos, observou-se que o apoio ao empreendedorismo fornecido por meio de políticas públicas, a presença e qualidade de programas que assistam diretamente as pequenas e médias empresas e o grau de investimento em I&D impactam negativamente, independentemente do género, em países com um menor nível de rendimento. Estes três fatores não apresentaram significância estatística nos países mais ricos. Tal como sugerido na literatura, verificou-se que a redução da burocracia possui uma influência positiva, tanto no empreendedorismo feminino como masculino, em países com um menor nível de rendimento sem apresentar significância estatística em economias com um maior rendimento. Outro resultado que realça a importância da análise realizada por rendimento relaciona-se com a incorporação de uma variável que mede a formação para o empreendedorismo no ensino superior. Esta variável influencia positivamente a atividade empreendedora de ambos os géneros nos países com um alto e médio-alto rendimento e negativamente aquela que se realiza nos países mais pobres.

Já a variável relacionada ao dinamismo dos mercados realça a importância da análise realizada por géneros. A variável apresenta impacto somente no envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras, sendo este um impacto negativo independentemente do nível de rendimento da economia. Em simultâneo, as infraestruturas apresentam impacto também somente no

empreendedorismo feminino. O impacto é positivo nas economias mais ricas e negativo nas economias mais pobres. Já as normas sociais e culturais apresentam uma influência positiva no empreendedorismo, para homens e mulheres, em países com um menor rendimento e somente para os homens nas economias mais ricas.

Quando está em causa o estudo da atividade empreendedora por género consoante os continentes, os resultados para a variável que mede o grau de inovação do produto são importantes. A inovação não apresentou resultados estatisticamente significativos para nenhum nível de rendimento estudado. No entanto, por continentes mostrou ter um impacto positivo, independentemente do género, no empreendedorismo em África. A conjuntura apresenta influências opostas conforme os continentes. Independentemente do género, em África a variável impacta negativamente no empreendedorismo enquanto na América impacta de forma positiva. No que se refere ao medo de fracassar confirma-se, mais uma vez, o que já foi referido na literatura e também na análise por rendimento. Quando se trata de empreender, o medo de fracassar é algo que inibe mais as mulheres que os homens. Os resultados indicaram uma influência negativa da variável no empreendedorismo feminino na África, Ásia e Oceania e uma influência positiva no empreendedorismo masculino na África e na América. Conclui-se, ainda, que a perceção dos empreendedores como pessoas bem-sucedidas e com um estatuto elevado influencia negativamente o empreendedorismo, tanto para homens como mulheres, na África possuindo um impacto, também negativo, para o envolvimento das mulheres em atividades empreendedoras na América. Em simultâneo, a redução da burocracia impacta positivamente o empreendedorismo feminino e masculino em África, e influencia, também de forma positiva, os homens na Ásia e Oceania. Em relação ao grau de investimento em I&D, verificou-se uma influência negativa no empreendedorismo na África, Ásia e Oceania, independentemente do género. No entanto, observou-se uma influência positiva no empreendedorismo masculino na América.

Sabe-se que, para equilibrar as diferenças nos níveis de desenvolvimento onde os empreendedores atuam, principalmente em mercados menos “maduros”, devem ser implementadas políticas públicas que compensem insuficiências políticas e forneçam recursos financeiros e humanos para a abertura de novos estabelecimentos (Porfírio, Carrilho e Mónico, 2016). Como citado diversas vezes durante a revisão bibliográfica, deve ser estimulado nas economias um empreendedorismo de qualidade, motivado pela identificação de oportunidades e que resulte em crescimento económico. Ou seja, medidas genéricas – que não levem em consideração as diferenças entre os estágios de desenvolvimento e rendimento das economias e suas características culturais e sociais – podem não obter os resultados esperados devendo, por isso, ressaltar-se a importância de conhecer com detalhes a forma como diferentes fatores influenciam a atividade empreendedora em diferentes contextos.

Como sugestão para próximos trabalhos, de forma a tornar a investigação mais completa, seria importante introduzir na análise uma quantidade ainda maior de variáveis que modelassem a atividade empreendedora de uma forma mais semelhante com a realidade. Por exemplo, variáveis relacionadas com a idade, estado civil e nível de formação do empreendedor. De acordo com a

literatura, ao comparar jovens com pessoas mais velhas e pessoas com diferentes níveis de formação empresarial, assim como ao comparar homens com mulheres como proposto neste trabalho, observam-se diferenças em termos de desempenho, características e participação, que podem ser relevantes para explicar o fenómeno (Verheul & van Stel, 2007).

.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alby, P., Auriol, E., & Nguimkeu, P. (2013). Social Barriers to Entrepreneurship in Africa: The Forced Mutual Help Hypothesis. *Unpublished Manuscript*. Retirado de <https://www.cmi.no/file/2371-nordic-exceptionalism-in-development-assistance.pdf>.
- Alvarez, C., Noguera, M., & Urbano, D. (2012). Condicionantes Del Entorno Y Emprendimiento Femenino. Un Estudio Cuantitativo En España. *Economía industrial*, 383, 43–52. Retirado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3903896>
- Alvarez, C., & Urbano, D. (2011). Environmental Factors and Entrepreneurial Activity in Latin America. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 48, 31–45. Retirado de <http://www.redalyc.org/pdf/716/71623420004.pdf>
- Amorim, R. O., & Batista, L. E. (2012). Empreendedorismo feminino: razão do empreendimento. *Núcleo de Pesquisa da Finan*, 3(3), 1–14. Retirado de <http://faculadefinan.com.br/pitagoras/downloads/numero3/empreendedorismo-feminino.pdf>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45–61. <http://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105–123. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(01\)00068-4](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(01)00068-4)
- Arellano, M. (2003). *Panel Data Econometrics*. Oxford University Press.
- Audretsch, D. B., Bönte, W., & Keilbach, M. (2008). Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 687–698. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.006>
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37(10), 1697–1705. <http://doi.org/10.1016/j.respol.2008.08.008>
- Baltagi, B. H. (2013). *Econometric analysis of panel data* (5^a ed.). West Sussex: Wiley.
- Bañón, A. R., & Lloret, N. E. (2016). Cultural factors and gender role in female entrepreneurship. *Suma de Negocios*, 7(15), 4–12. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.002>
- Baron, R. A. (2006). Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs “Connect the Dots” to Identify New Business Opportunities. *The Academy of Management Perspectives*, 20(1), 104–120. <http://doi.org/10.5465/AMP.2006.19873412>
- Bhola, R., Verheul, I., Thurik, A., & Grilo, I. (2006). Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs. EIM bv, Zoetermeer. Retirado de <http://hdl.handle.net/1765/9705>

- Block, J. H., & Wagner, M. (2013). Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154–174. Retirado de <http://ssrn.com/abstract=1604117>
- Carpintéro, J. N. C., & Bacic, M. J. (2001). Empreendedorismo e Desenvolvimento. *World Conference of Business Incubation–WCBI*, 1–17.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2010). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Orgs.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (p. 557–594). New York, NY: Springer New York. http://doi.org/10.1007/978-1-4419-1191-9_20
- Castaño, M. S., Méndez, M. T., & Galindo, M. Á. (2016). The effect of public policies on entrepreneurial activity and economic growth. *Journal of Business Research*. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.125>
- Chiavenato, I. (2004). *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. Editora Manole.
- Cicconi, E. G. (2013). Capítulo 1 - Empreendedorismo. In *Gestão da Inovação e Empreendedorismo* (p. 1–14). Retirado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9788535272741000019>
- Coduras, A., Clemente, J. A., & Ruiz, J. (2016). A novel application of fuzzy-set qualitative comparative analysis to GEM data. *Journal of Business Research*, 69(4), 1265–1270. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.090>
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303–319. <http://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2007.00214.x>
- de Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2007). Advancing a Framework for Coherent Research on Women's Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 323–339. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00176.x>
- Dejardin, M. (2000). Entrepreneurship and Economic Growth: an Obvious Conjunction? *The Institute for Development Strategies*. Indiana University. Retirado de <http://econwpa.repec.org/eps/dev/papers/0110/0110010.pdf>
- Devece, C., Ortiz, M. P., & Armengot, C. R. (2016). Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.139>
- Doruk, Ö. T., & Söylemezoğlu, E. (2014). The Constraints of Innovation in Developing Countries: Too Many Barriers to Start ups? *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150(15), 944–949. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.106>
- Escribano, J. J. G., & Casado, A. B. F. (2016). Construction of gender differences in the discourse of entrepreneurship. Psychobiological, cultural and familiar aspects. *Suma de Negocios*, 7(15), 18–24. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.003>

- Favero, L. P. L. (2013). Dados em painel em contabilidade e finanças: teoria e aplicação. *Brazilian Business Review*, 10(1), 131–156. Retirado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=123025719006>
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários - gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, 34(2), 5–28. Retirado de <http://200.232.30.99/download.asp?file=3402005.pdf>
- Fortunato, M. W.-P., & Alter, T. (2015). Community entrepreneurship development: an introduction. *Community Development*, 46(5), 444–455. <http://doi.org/10.1080/15575330.2015.1080742>
- Fossen, F. M. (2011). Gender differences in entrepreneurial choice and risk aversion – a decomposition based on a microeconomic model. *Applied Economics*, 44(14), 1795–1812. <http://doi.org/10.1080/00036846.2011.554377>
- Fossen, F. M., & Büttner, T. J. M. (2013). The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees. *Economics of Education Review*, 37, 66–84. <http://doi.org/10.1016/j.econedurev.2013.08.005>
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246–258. <http://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.001>
- Galindo, M.-Á., & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? *Journal of Business Research*, 67(5), 825–829. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.052>
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (2016). How GEM Defines Entrepreneurship. Retirado de <http://www.gemconsortium.org/wiki/1149>
- Gouvêa, A. B. C. T., Silveira, A., & Machado, H. P. V. (2013). Mulheres empreendedoras: compreensões do empreendedorismo e do exercício do papel desempenhado por homens e mulheres em organizações. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 2(2), 32–54. Retirado de <http://regepe.org.br/index.php/regepe/article/view/60>
- Grzybovski, D., Boscarin, R., & Migott, A. M. B. (2002). Estilo feminino de gestão em empresas familiares gaúchas. *Revista de Administração Contemporânea*, 6(2), 185–207. <http://doi.org/10.1590/S1415-65552002000200011>
- Halim, N. A. A., & Razak, N. A. (2014). Communication Strategies of Women Leaders in Entrepreneurship. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 118, 21–28. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.003>
- Hsiao, C. (2014). *Analysis of Panel Data*. Cambridge University Press.
- Kalitanyi, V., & Visser, K. (2010). African Immigrants South Africa: Job Takers or Job Creators? *Africa*, 13(4), 376–390.
- Kardos, M. (2012). The Relationship between Entrepreneurship, Innovation and Sustainable

- Development. Research on European Union Countries. *Procedia Economics and Finance*, 3(12), 1030–1035. [http://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00269-9](http://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00269-9)
- Kargwell, S. (2012). A comparative study on gender and entrepreneurship development: still a male's world within UAE cultural context. *International Journal of Business and Social Science*, 3(6), 44–55. Retirado de <http://search.proquest.com/openview/55cf524c7516be68dbd6393aeb518177/1?pq-origsite=gscholar>
- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2015). GEM 2015/16 global report. *Global Entrepreneurship Monitor*, 1–78. Retirado de <http://www.gemconsortium.org/report>
- Kobia, M., & Sikalieh, D. (2010). Towards a search for the meaning of entrepreneurship. *Journal of European Industrial Training*, 34(2), 110–127. <http://doi.org/10.1108/03090591011023970>
- Kontolaimou, A., Giotopoulos, I., & Tsakanikas, A. (2016). A typology of European countries based on innovation efficiency and technology gaps: The role of early-stage entrepreneurship. *Economic Modelling*, 52, 477–484. <http://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.09.028>
- Kuratko, D. F. (2016). *Entrepreneurship : Theory, Process, and Practice*. Cengage Learning.
- Lee, S. M., & Peterson, S. J. (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401–416. [http://doi.org/10.1016/S1090-9516\(00\)00045-6](http://doi.org/10.1016/S1090-9516(00)00045-6)
- Letaifa, S. Ben, & Primard, K. G. (2016). How does institutional context shape entrepreneurship conceptualizations? *Journal of Business Research*, 69(11), 5128–5134. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.092>
- Lim, D. S. K., Oh, C. H., & Clercq, D. De. (2016). Engagement in entrepreneurship in emerging economies: Interactive effects of individual-level factors and institutional conditions. *International Business Review*, 25(4), 933–945. <http://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2015.12.001>
- Longhi, S., & Nandi, A. (2015). *A practical guide to using panel data*. London: SAGE Publications.
- Machado, H. V., Hoeltgebaum, M., & Gouvea, A. B. C. T. de. (2008). Significados de Sucesso e Fracasso nos Negócios: o que dizem mulheres empreendedoras. *EnANPAD*, 1, 1–11. <http://doi.org/10.1590/S0080-62342008000400019>
- Marques, L. D. L. B. (2000). Modelos Dinâmicos com Dados em Paineis: Revisão de Literatura. *Centro de Estudos Macroeconómicos e Previsão*, (Outubro), 1–82. Retirado de <http://econpapers.repec.org/RePEc:por:fepwps:100> <http://wps.fep.up.pt/wps/wp100.pdf>
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial Action and the Role of Uncertainty in the Theory of the Entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132–152. <http://doi.org/10.5465/AMR.2006.19379628>
- Minniti, M., & Arenius, P. (2003). Women in entrepreneurship. *The entrepreneurial advantage of nations: First annual global entrepreneurship symposium*, 29, 1–28. Retirado de

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.471.7819&rep=rep1&type=pdf>

- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: The role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2), 223–238. <http://doi.org/10.1007/s11187-006-9017-y>
- Minniti, M., & Naudé, W. (2010). Introduction: What Do We Know About The Patterns and Determinants of Female Entrepreneurship Across Countries? *The European Journal of Development Research*, 22(3), 277–293. <http://doi.org/10.1057/ejdr.2010.17>
- Moreno, S. E. C. (2013). La construcción de la categoría del emprendimiento femenino. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada*, XXI(2), 53–66. Retirado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v21n2/v21n2a05.pdf>
- Moreno, S. E. C. (2016). Female entrepreneurship in a forced displacement situation: The case of Usme in Bogota. *Suma de Negocios*, 7(15), 61–72. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2016.02.004>
- Nakagawa, M., & Costa, R. P. (2009). Capítulo 6 - Empreendedorismo. In *Engenharia Econômica e Finanças* (1^o ed, p. 285–312). Retirado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9788535232103500060>
- Navarro, M. J. P., & Jiménez, A. M. (2016). Moderators elements of entrepreneurship. Gender differences. *Suma de Negocios*, 7(15), 47–53. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2016.02.002>
- Peneder, M. (2009). The Meaning of Entrepreneurship: A Modular Concept. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 77–99. <http://doi.org/10.1007/s10842-009-0052-7>
- Pérez, C. P., & Hernández, M. A. (2016). Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements. *Suma de Negocios*, 7(15), 25–31. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.004>
- Porfírio, J. A., Carrilho, T., & Mónico, L. S. (2016). Entrepreneurship in different contexts in cultural and creative industries. *Journal of Business Research*, 69(11), 5117–5123. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.090>
- Prieger, J. E., Bampoky, C., Blanco, L. R., & Liu, A. (2016). Economic Growth and the Optimal Level of Entrepreneurship. *World Development*, 82, 95–109. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.01.013>
- Román, S. M., & Brändle, G. (2016). Abilities and skills as factors explaining the differences in women entrepreneurship. *Suma de Negocios*, 7(15), 38–46. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2016.02.001>
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., & Venkataraman, S. (2003). Three views of entrepreneurial opportunity. *Handbook of entrepreneurship research*, 1, 141–160. http://doi.org/10.1007/0-387-24519-7_7
- Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e inovação*. Escolar Editora.

- Schmidt, S., & Bohnenberger, M. C. (2009). Perfil empreendedor e desempenho organizacional. *Revista de Administração Contemporânea*, 13(3), 450–467. <http://doi.org/10.1590/S1415-65552009000300007>
- Serviere, L. (2010). Forced to Entrepreneurship: Modeling The Factors Behind Necessity Entrepreneurship. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(1), 37–54. Retirado de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2461470
- Silveira, A., & Gouvêa, A. B. C. T. de. (2008). Empreendedorismo Feminino: Mulheres Gerentes de Empresas. *Revista de Administração FACES Journal*, 7(3), 124–138. Retirado de <http://www.fumec.br/revistas/facesp/article/view/127>
- Souza, E. C. L., & Júnior, G. S. L. (2011). Empreendedorismo e desenvolvimento: uma relação em aberto. *RAI - Revista de Administração e Inovação*, 8(3), 120–140. <http://doi.org/10.5773/rai.v8i3.785>
- Staniewski, M. W. (2016). The contribution of business experience and knowledge to successful entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 69(11), 5147–5152. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.095>
- Startiene, G., & Remeikiene, R. (2008). Gender Gap in Entrepreneurship. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 60(5), 95–103. Retirado de <http://www.chemtech.ktu.lt/index.php/EE/article/view/11596>
- Stenholm, P., Acs, Z. J., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176–193. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.002>
- Terjesen, S., & Hessels, J. (2009). Varieties of Export-Oriented Entrepreneurship in Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), 537–561. Retirado de http://www.irim.eur.nl/fileadmin/irim_content/documents/Terjesen.pdf
- Tsyganova, T., & Shirokova, G. (2010). Gender Differences in Entrepreneurship: Evidence From Gem Data. *Organizations & Markets in Emerging Economies*, 1(1), 120–141. Retirado de <http://hdl.handle.net/11701/717>
- Urbano, D., & Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 34–44. <http://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.02.018>
- Vale, G. M. V. (2014). Empreendedor: Origens, Concepções Teóricas, Dispersão e Integração. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(6), 874–891. <http://doi.org/10.1590/1982-7849rac20141244>
- van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321. <http://doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>

- Verbeek, M. (2008). *A guide to modern econometrics*. John Wiley & Sons.
- Verheul, I., & van Stel, A. (2007). Entrepreneurial Diversity and Economic Growth. In *The Entrepreneurial Society* (p. 1–26). Edward Elgar Publishing. <http://doi.org/10.4337/9781849806480.00007>
- Verheul, I., van Stel, A., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(2), 151–183. <http://doi.org/10.1080/08985620500532053>
- Wennekers, S. (2006). *Entrepreneurship at Country Level. Economic and Non-Economic Determinants*. Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3), 387–406. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>
- World Bank. (2016). *Country and lending groups*. Retirado de <http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>
- Zaouali, N., Khefacha, I., & Belkacem, L. (2015). The Impact of Opportunity and Necessity Based Start-Up on the Choice of an Economic Sector in Tunisia. *Procedia Economics and Finance*, 23, 1411–1419. [http://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00468-2](http://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00468-2)